De la plata a la cocaína

Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000

CARLOS MARICHAL · STEVEN TOPIK · ZEPHYR FRANK
(coordinadores)

HISTORIA

Traducción

MARIO A. ZAMUDIO VEGA

De la plata a la cocaína

CINCO SIGLOS DE HISTORIA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA, 1500-2000

Coordinadores
Carlos Marichal
Steven Topik
Zephyr Frank

EL COLEGIO DE MÉXICO
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

Primera edición, 2017

Marichal, Carlos, Steven Topik y Zephyr Frank (coords.)
De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000 / Carlos Marichal, Steven Topik, Zephyr Frank ; trad. de Mario A. Zamudio Vega. — México : FCE, El Colegio de México, 2017
526 p. ; 21 × 14 cm — (Sección de Obras de Historia)
Título original: From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000.
ISBN 978-607-16-3670-6 (FCE)
ISBN 978-607-462-913-2 (El Colegio de México)

1. Materias primas — América Latina — Historia 2. Exportaciones — América Latina — Historia 3. Comercio internacional — América Latina — Historia I. Topik, Steven, coord. II. Frank, Zephyr, coord. III. Zamudio Vega, Mario A., tr. IV. Ser. V. t.

LC HF1040.9 L37 Dewey 382.0972 M334d

Creative Commons BY NC SA

Distribución mundial

Diseño de portada: Paola Álvarez Baldit

D. R. © 2017, El Colegio de México, A. C.
Carretera Picacho-Ajusco 20, Col. Ampliación Fuentes del Pedregal
Tlalpan, 14110, Ciudad de México
www.colmex.mx

D. R. © 2017, Fondo de Cultura Económica
Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14738 Ciudad de México
www.fondodeculturaeconomica.com
Comentarios: editorial@fondodeculturaeconomica.com
Tel. (55) 5227-4672

ISBN 978-607-16-3670-6 (FCE)
ISBN 978-607-462-913-2 (El Colegio de México)

Impreso en México • *Printed in Mexico*

SUMARIO

Introducción: Las cadenas globales de mercancías en la teoría y la historia de América Latina
Steven Topik, Carlos Marichal y Zephyr Frank . . . 9

I. El peso de plata hispanoamericano como moneda universal del antiguo régimen (siglos XVI a XVIII)
Carlos Marichal 37
II. Las cadenas de la materia prima índigo en los Imperios español y británico, de 1560 a 1860
David McCreery 76
III. Un capítulo olvidado del comercio internacional: la grana cochinilla mexicana y la demanda europea de tintes americanos, de 1550 a 1850
Carlos Marichal 108
IV. El negocio colonial de tabaco en el Imperio español
Laura Náter 132
V. La cadena de mercancías del café latinoamericano: Brasil y Costa Rica
Steven Topik y Mario Samper 166
VI. Proteccionismo, subsidio y regulación: la estructuración del mercado internacional del azúcar, de 1850 a 1980
Horacio Crespo 209
VII. Lo local y lo mundial: factores internos y externos del desarrollo del sector del cacao en Bahía
Mary Ann Mahony 246
VIII. Los barcos bananeros y los alimentos infantiles: el plátano en la historia de los Estados Unidos
Marcelo Bucheli e Ian Read 287
IX. Las cadenas internacionales de dos fertilizantes: guano y nitratos, de 1840 a 1930
Rory Miller y Robert Greenhill 321

X. Brasil en el comercio internacional de caucho, de 1870 a 1930
Zephyr Frank y Aldo Musacchio 384
XI. Los informes sobre su desaparición no son exagerados: vida y época del henequén yucateco
Allen Wells 426
XII. La cocaína en cadenas: auge y caída de una cadena mundial de mercancías, de 1860 a 1950
Paul Gootenberg 455

Conclusión: Las cadenas de las mercancías latinoamericanas y la globalización en una perspectiva histórica
Carlos Marichal, Steven Topik y Zephyr Frank . . . 503

Agradecimientos 517
Índice de figuras, cuadros, gráficas y mapas 519
Índice general 521

Introducción
LAS CADENAS GLOBALES DE MERCANCÍAS EN LA TEORÍA Y LA HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

Steven Topik, Carlos Marichal
y Zephyr Frank

La América Latina contemporánea puede trazar la genealogía de su participación en el comercio mundial desde que Colón, marinero genovés con la experiencia de un cartógrafo y la habilidad de un navegante portugués, zarpó rumbo a las islas y tierras de Oriente, que a fines del siglo xv eran conocidas como "las Indias". La expedición colombina se realizó en tres navíos españoles, financiada en parte por unos banqueros italianos, pero nunca arribó al Oriente sino a esa parte de Occidente que se conocería como el "Nuevo Mundo". El nuevo continente recibió de un alemán, el cosmógrafo Waldseemüller, el nombre de América en honor de un florentino, Américo Vespucio, que escribía en latín. Todo lo cual nos permite percibir cuán vital fue el cruce de culturas en el nacimiento del mundo moderno durante la época de los grandes descubrimientos.

Hoy en día muchos observadores de la economía mundial están fascinados por un conjunto de transformaciones conocidas como "globalización"; es más, algunos creen que este fenómeno se originó en la época posterior al Consenso de Washington, frase acuñada a fines del siglo xx para describir la aplicación de un grupo de nuevas reglas para el comercio y las finanzas internacionales. Sin embargo, como es bien sabido, desde hace mucho tiempo han existido diversas formas de globalización: de hecho, este libro tiene como uno de sus principales objetivos el evocar su larga duración. Sin duda, una primera fase de intensificación del comercio internacional y el arranque de la mundialización económica pueden fecharse desde el siglo xvi, con la incorporación del continente americano al intercambio global.

[1] Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez (coords.), *Metals and Mining in an Emerg*

Marx y Engels lo hicieron notar elocuentemente, hace un siglo y medio, al afirmar:

> El descubrimiento de América y la circunnavegación de África abrieron nuevos horizontes e imprimieron nuevo impulso a la burguesía. Los mercados de China y de las Indias orientales, la colonización de América, el intercambio con las colonias, el incremento de los medios de cambio y de las mercaderías en general, dieron al comercio, a la navegación, a la industria, un empuje jamás conocido.[2]

Por el contrario, una escuela moderna de investigadores fecha la intensificación del comercio mundial y la convergencia de los precios en el último cuarto del siglo XIX, en tanto sostienen que el volumen del comercio, de flujos de capitales y emigrantes no llegó a ser realmente formidable sino hasta después de 1870.[3] Y aun otros argumentan que, pese a los antecedentes históricos, la verdadera edad de la globalización es la era contemporánea.[4] En todo caso, resulta evidente que la creciente integración de la economía mundial tiene raíces profundas en la historia.

Los ensayos incluidos en este volumen exploran las diversas y cambiantes inserciones de América Latina en el comercio mundial a lo largo de cinco siglos mediante el examen de las cadenas globales de mercancías que se gestaron entre productores y consumidores como resultado de la construcción de complejas redes de comercio de productos como la plata, el azúcar y el tabaco, desde el siglo XVI, o las del guano, el henequén, el salitre, el plátano y el caucho, que empezaron a exportarse desde mediados o finales del siglo XIX, mientras que el comercio internacional de la cocaína cobró fuerza en el si-

---

ing Global Economy, Variorum, Brookfield, 1997; André Gunder Frank, *Reorient: The Global Economy in the Asian Age*, University of California Press, Berkeley, 1998.

[2] Karl Marx y Friedrich Engels, *El Manifiesto Comunista*, Debate, Madrid, 1988 (basado en una traducción del original de 1848).

[3] Kevin O'Rourke y Jeffrey Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge, 1999.

[4] Michael D. Bordo y Barry Eichengreen, "Is Globalization Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?", Working Paper 7195, National Bureau of Economic Research, junio de 1999.

glo xx. Nuestros estudios no sólo examinan en detalle la trayectoria de 11 mercancías que tuvieron una gran importancia en la economía del mundo en diferentes épocas en los últimos 500 años, sino que también intentan explicar su dinámica cambiante al utilizar los enfoques y conceptos de las cadenas de mercancías *(commodity chains)*. Esta perspectiva analítica no sólo contribuye a dilucidar las relaciones entre productores, intermediarios y consumidores, pues como señalan Rory Miller y Robert Greenhill en uno de los ensayos de este volumen:

> La cadena de una mercancía puede visualizarse como una serie de eslabones a lo largo de los cuales se transforma y se transfiere un producto, desde su extracción hasta su consumo final. Mediante ese concepto se analiza algo más que los canales del comercio: también se exploran las nociones de poder y gobierno.

Dicho enfoque fue desarrollado inicialmente a mediados del decenio de 1980 a partir de la teoría de los sistemas mundiales formulada por Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein. Posteriormente, el debate entre historiadores y sociólogos sobre las cadenas de mercancías despertó el interés de especialistas en economía y política internacional, quienes se apropiaron de esta idea en el último decenio del siglo xx con el propósito de entender el funcionamiento de las cadenas de producción industrial contemporáneas, así como el de las llamadas compañías globales, con el resultado de que dejaron al margen las cuestiones sobre la evolución *histórica* de las cadenas de mercancías.

El presente volumen centra la atención precisamente en la historia de los principales productos que se han exportado de América Latina desde hace cinco siglos pero, además, destaca la complejidad de su inserción en circuitos de transformación y de consumo en los mercados externos, particularmente en Europa y en los Estados Unidos. En este sentido, debe subrayarse que las investigaciones incluidas en este volumen demuestran que los productores latinoamericanos eran mucho más que simples marionetas que bailaban al son de las órdenes y demandas ultramarinas. En pocas palabras, si bien los productores y comerciantes latinoamericanos sufrían las consecuencias de los altibajos de los mercados internacionales

les, no eran simples víctimas pasivas,[5] dado que frecuentemente desempeñaban funciones claves de tipo empresarial en el respectivo rubro de actividad, las cuales podían incluir un elemento de definición e incluso de control sobre dicho comercio. No damos por sentado, por consiguiente, que los jugadores europeos constituían las metrópolis, mientras que los latinoamericanos eran periféricos o semiperiféricos; las cadenas eran dinámicas y los participantes cambiaban a menudo. Los mineros de la plata mexicanos y peruanos, así como los cultivadores brasileños y caribeños de azúcar, aplicaron las tecnologías más avanzadas de su época para crear algunas de las unidades de producción mayores y mejor integradas del mundo entre el siglo XVI y el XIX, produciendo algunas de las mercancías más valiosas comercializadas internacionalmente.

La plata y el azúcar unieron a Europa, América, África y Asia y, así, alimentaron una globalización temprana. Lo anterior se refleja en la primera parte de nuestro volumen, en cuatro capítulos sobre las exportaciones coloniales y sus trayectorias internacionales. Carlos Marichal escribe sobre la plata que se extraía de las famosas minas de México y el Perú, siendo no sólo mercancía altamente apreciada sino también la moneda metálica de mayor difusión mundial del antiguo régimen; David McCreery estudia el añil (mejor conocido hoy como índigo), que fue el tinte más importante del mundo durante siglos, y explica el funcionamiento de tres cadenas del tinte en América y Asia que competían entre sí; a continuación, Marichal añade un ensayo complementario sobre la cochinilla, el tinte colonial más codiciado y valioso, que fue producido por millares de campesinos mexicanos durante más de tres siglos para alimentar talleres de textiles finos en todo el mundo. Laura Nater analiza la producción y el comercio del tabaco en la Cuba colonial y lo vincula con su manufactura en América y Europa y su creciente consumo en ambos lados del Atlántico.

[5] Véase, por ejemplo, Steve Stern, "Feudalism, Capitalism, and the World System in the Perspective of Latin America and the Caribbean", en Frederick Cooper *et al.* (coords.), *Confronting Historical Paradigms: Labor and the Capitalist World System in Africa and Latin America*, University of Wisconsin Press, Madison, 1993, pp. 23-83.

Gran parte del comercio colonial estuvo sujeto a las normas mercantilistas características de los imperios de la época, lo cual explica que el marco institucional que gobernaba el intercambio mercantil durante los siglos XVI al XVIII fuese muy diferente al experimentado en el siglo XIX, después de las independencias de los países hispanoamericanos y de Brasil. En efecto, a partir del decenio de 1820 se adoptaron las teorías liberales del libre comercio de Adam Smith, David Ricardo y Jean Baptiste Say, tanto en América como en Europa. La creciente mecanización de la producción y las mejoras en el transporte, así como la expansión del uso de la energía del vapor, el viento y el agua, llevaron a un nuevo cálculo de la rentabilidad: en efecto, antes que vender pocas mercancías a precios altos, como era característico en los mercados controlados de la era mercantilista, a los productores del siglo XIX les parecía más rentable vender mayores volúmenes de bienes a precios más bajos, los cuales fueron generados gracias a las condiciones de intensificación de la competencia. En América Latina la firma de tratados de libre comercio con diversas naciones europeas y con los Estados Unidos propició una apertura comercial importante, pero, curiosamente, en sus inicios no significó un cambio muy notable en el patrón de exportaciones, muchas de las cuales siguieron siendo las mismas que en la época colonial.

Esto cambiaría a mediados del siglo XIX cuando tuvo lugar un nuevo auge y una diversificación de las exportaciones. El guano peruano, el café brasileño, la lana argentina, el cobre chileno y la plata mexicana llegaron a ocupar un lugar predominante en los mercados internacionales de materias primas y minerales. Posteriormente, a partir de 1880, se produjo un nuevo impulso aún más poderoso de exportaciones, cuando los nitratos chilenos, el caucho brasileño, la carne y el trigo argentinos, los plátanos centroamericanos y el cobre mexicano ingresaron al comercio mundial.[6] Es cierto que por el lado de las importaciones, incluso los países a los que se había en-

[6] Los coordinadores lamentan no haber podido encargar los capítulos sobre la carne, el cobre, el trigo y la lana, que estaban incluidos en el proyecto original. Véase una perspectiva general sobre esas materias primas en América Latina en Victor Bulmer-Thomas, *La historia económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

salzado como modelos del liberalismo, como el México de Porfirio Díaz o el Brasil republicano, mantuvieron aranceles altos, pero los responsables de las políticas latinoamericanas continuaron usando el lenguaje del libre comercio y sistemáticamente buscaron ampliar el comercio exterior y la inversión extranjera.[7]

Los mercados extranjeros llegaron a ser tan atractivos no sólo debido a lo seductor de la *idea* del libre comercio sino a la realidad de la expansión sin precedentes de la economía mundial desde mediados del siglo XIX, que provocó un aumento impresionante de la demanda de diversos productos y atrajo a muchos nuevos actores económicos en todas partes: productores, comerciantes, banqueros e inversores. También fueron fundamentales cambios institucionales, como la aceptación gradual del patrón oro, la adopción de nuevas normativas internacionales en el reconocimiento de los contratos comerciales, el creciente respeto de la propiedad privada y la reducción de los costos del transporte, los cuales contribuyeron a facilitar el incremento del comercio de las mercancías latinoamericanas. A su vez, el aumento de ingresos de una parte muy importante de la población de Europa Occidental y los Estados Unidos permitió generar mercados internacionales más profundos, impulsados por los consumidores de clase media e incluso por clases trabajadoras que anteriormente sólo habían comprado bienes nacionales.

Esas transformaciones dieron origen a un auge asombroso de las exportaciones, aunque debe notarse que en los casos

[7] Carlos Marichal y Steven C. Topik, "The State and Economic Growth in Latin America: Brazil and Mexico, Nineteenth and Early Twentieth Centuries", en Alice Teichova y Herbert Matías (coords.), *Nation, State and the Economy in History*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003, pp. 349-372; Edward Beatty, *Institutions and Investments: The Political Basis of Industrialization in Mexico before 1911*, Stanford University Press, Stanford, 2001; Riguzzi, *¿Reciprocidad imposible? La política del comercio entre México y Estados Unidos, 1857-1938*, Instituto Mora/El Colegio Mexiquense, México, 2003; Steven C. Topik, *The Political Economy of the Brazilian State, 1889-1930*, University of Texas Press, Austin, 1987. Gootenberg hace notar las innovadoras ideas económicas que el Perú apoyaba y que ocasionalmente puso en práctica en el siglo XIX; véase Paul Gootenberg, *Imagining Development: Economic Ideas in Peru's Fictitious Prosperity of Guano, 1840-1880*, University of California Press, Berkeley, 1993.

estudiados, algunas de las mercancías más destacadas eran exóticas, siendo originales de Asia o de África pero adoptadas exitosamente en América Latina para ser producidas allí. En su ensayo en este libro, Horacio Crespo analiza el azúcar, que tuvo su origen en las tierras monzónicas del Asia meridional; Steven Topik y Mario Samper estudian el café, que se originó en África, y Marcelo Bucheli e Ian Read examinan el plátano, también originario del Asia meridional.

Con todo, muchos de los productos que se exportaban de Latinoamérica eran autóctonos, como lo demuestran otros ensayos en este volumen: Allen Wells analiza el henequén de Yucatán; Mary Ann Mahony presenta el caso del cultivo del cacao en Bahía; Zephyr Frank y Aldo Musacchio examinan el caucho en el Amazonas, y Rory Miller y Robert Greenhill investigan dos fertilizantes: guano y nitratos, en el Perú y Chile. A su vez, debe remarcarse que la cocaína, que estudia Paul Gootenberg, es un producto derivado de una materia prima indígena, la coca, que tiene sus orígenes en los valles de las sierras peruanas. El aumento de la demanda extranjera de dichos productos tuvo un marcado impacto sobre las economías de los países donde se producían, pero también afectó profundamente la vida de los consumidores europeos y norteamericanos.

Nuestra intención con este volumen consiste en abrir nuevas sendas para examinar las complejas y variadas trayectorias de las actividades económicas en América Latina, al centrar la atención menos en las políticas económicas nacionales y más en la historia internacional de una gama de productos de exportación, observada desde la perspectiva de la *larga duración,* para usar la expresión tan cara al historiador Fernand Braudel. Al respecto, debe tenerse en cuenta que la mayoría de los estudiosos de la evolución de las economías latinoamericanas en el largo plazo se han centrado más bien en la realización de análisis *nacionales*, ya sea que se basen en la economía agregada, en el comercio exterior o, alternativamente, en análisis detallados de diversos sectores de economías regionales o nacionales.[8] Sin duda alguna, dichos enfoques tienen la

[8] Por ejemplo, véase la importante compilación en tres volúmenes coordinada por Rosemary Thorp, *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo xx*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1998.

ventaja de que permiten al investigador identificar la historia de las políticas nacionales en los diferentes campos de la economía, pero su desventaja es que ignoran el hecho de que la actividad económica trasciende las fronteras nacionales y que no resulta posible entenderla adecuadamente cuando su análisis se limita a las administraciones políticas o a un solo país. En muchos casos, el éxito o el fracaso de un sector exportador en un país latinoamericano, como el cafetalero en Brasil, por ejemplo, alentaron (o desalentaron) la producción en los otros países latinoamericanos competidores; las decisiones de estrategia económica, en este caso, por ejemplo, se tomaban con base en la dinámica internacional de una cadena de mercancías y no simplemente en función de las políticas económicas locales de un gobierno nacional.

Este libro, por consiguiente, se aparta del enfoque usual del *caso nacional* en varios sentidos claves. Para empezar, al analizar las trayectorias históricas de las principales mercancías (en muchos casos materias primas) latinoamericanas, presentamos una perspectiva innovadora centrada en la exploración de la dinámica de los productos como tales y de la forma en que contribuyeron a los procesos de globalización. En cada ensayo del libro se argumenta que el estudio de los procesos entrelazados de producción, transporte, comercialización y consumo de las materias de exportación requiere un análisis que trascienda la historia nacional o local. América Latina ha estado estrechamente ligada a Europa y a los Estados Unidos por unas cadenas de mercancías cuyo origen se remonta en algunos casos hasta el siglo XVI (en el caso de Europa), pero que, con el tiempo, se hicieron progresivamente más importantes y complejas.[9] Hoy en día, no existe actividad agrícola, industrial, comercial o financiera que no se haya visto influida en gran medida por los procesos de internacionalización. Por consiguiente, las contribuciones de este libro son valiosas en tanto arrojan luz sobre los orígenes y las sendas históricas de las distintas etapas de globalización.

No obstante, debemos subrayar que el estudio de la dinámica de la producción de materias primas, del comercio y del

[9] Véase un análisis de las ventajas del enfoque basado en las materias primas en Steven C. Topik y Allen Wells, *The Second Conquest of Latin America, 1850-1930: Coffee, Henequen and Oil*, University of Texas Press, Austin, 1997.

consumo a escala internacional no implica que se ignoren ni las particularidades ni las diferencias entre Estados y sociedades. Por el contrario, en cada ensayo se presta atención a la manera específica como se desarrollaron los sectores de exportación en Brasil, Chile, Cuba, Costa Rica, Guatemala, México y el Perú, situándolos en el contexto de las sociedades y las economías políticas distintivas. Creemos que los mercados no deben considerarse leyes naturales que se imponen por sí mismas a los seres humanos, sino, antes bien, que constituyen constructos humanos determinados por valores e instituciones sociales, económicas y políticas.

El estudio de un sector de exportación no es inusual en la literatura de la historia económica, pero anteriormente el análisis detallado y comparativo de las trayectorias en el largo plazo de una serie de mercancías latinoamericanas muy importantes sólo se ha realizado de manera infrecuente.[10] Los coordinadores de este volumen consideraron que la manera más eficaz de emprender esta tarea consistía en solicitar la colaboración de un grupo amplio y heterodoxo de historiadores, cada uno de los cuales es experto en la historia de una o más mercancías. El libro es producto de ese esfuerzo conjunto y, por lo tanto, en todas las historias se refleja una riqueza no sólo de información sino también de reflexiones personales de los autores sobre la compleja y diversa evolución del comercio mundial a lo largo de los siglos, según se la entiende desde el estratégico punto de vista de los lazos entre América Latina y los mercados mundiales.

Más específicamente, en cuanto historiadores de la economía interesados en estudiar un problema común desde un punto de vista conceptual similar, nuestra segunda contribución consiste en examinar las complejas interacciones de la oferta y la demanda que determinaron el desarrollo y los ci-

[10] Véase un importante estudio anterior sobre varias materias primas en Kenneth Duncan y Ian Rutledge (eds.), *La tierra y la mano de obra en América Latina: ensayos sobre el desarrollo del capitalismo agrario en los siglos XIX y XX*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, si bien los autores pusieron el énfasis en la tierra y la mano de obra, no en los mercados. Por su parte, Bulmer-Thomas subraya la importancia de la "lotería de las materias primas", pero basa su examen sobre todo en los contextos nacionales. Véase, asimismo, el estudio clásico de Jonathan Levin, *The Export Economies: Their Patterns of Growth in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

clos de las principales mercancías de exportación. Por lo general, en los estudios hechos en América Latina la atención se ha centrado en la oferta mucho más que en la demanda: en numerosos trabajos previos se examina la historia acerca de cómo se produce, financia, cosecha y procesa un determinado producto y cómo se envía por mulas, carretas, barcos o ferrocarriles a uno o más puertos, pero luego se detiene la investigación, con el embarque al destino extranjero. De hecho, en el último tramo de su estudio, el investigador se asemeja bastante al propio comerciante exportador: metafóricamente, podemos decir que se instala en el muelle para despedir a los productos embarcados, sin detenerse a examinar posteriormente cuál puede ser la trayectoria de la materia prima remitida, con objeto de determinar qué ocurre en el extranjero con la mercancía exportada, con su almacenamiento, con su proceso de transformación y con las etapas de venta y consumo final.

En cada uno de los ensayos de este libro, en cambio, se presta atención tanto a la demanda como a la oferta de los productos exportados. Por ello se atiende la forma en que las tendencias y fluctuaciones de los precios internacionales (que reflejan la demanda) modelaron la trayectoria de la producción de diferentes materias primas y minerales en América Latina. En este sentido, resulta de fundamental importancia analizar los cambios en las pautas de consumo a escala internacional. Pero, a la inversa de enfoques tradicionales, argumentamos que el mercado internacional no era una fuerza exógena sobre la cual los productores latinoamericanos no tenían ninguna influencia. Se pone en tela de juicio la opinión generalizada de que eran simplemente víctimas o beneficiarios del mercado, como lo implica el conocido término "la lotería de las materias primas". Sin duda alguna, es cierto que el poder de mercado de los diferentes productores variaba según la proporción de su participación en el mercado y la magnitud mundial de este último, así como según la naturaleza de los productos competidores que podían sustituir a los suyos.[11] Por ejemplo, en la época en que los productores y comerciantes del caucho brasileño disfrutaron de un virtual monopolio

[11] Véase una útil formulación teórica de esas cuestiones en Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York, 1990, cap. 2.

clos de las principales mercancías de exportación. Por lo general, en los estudios hechos en América Latina la atención se ha centrado en la oferta mucho más que en la demanda: en numerosos trabajos previos se examina la historia acerca de cómo se produce, financia, cosecha y procesa un determinado producto y cómo se envía por mulas, carretas, barcos o ferrocarriles a uno o más puertos, pero luego se detiene la investigación, con el embarque al destino extranjero. De hecho, en el último tramo de su estudio, el investigador se asemeja bastante al propio comerciante exportador: metafóricamente, podemos decir que se instala en el muelle para despedir a los productos embarcados, sin detenerse a examinar posteriormente cuál puede ser la trayectoria de la materia prima remitida, con objeto de determinar qué ocurre en el extranjero con la mercancía exportada, con su almacenamiento, con su proceso de transformación y con las etapas de venta y consumo final.

En cada uno de los ensayos de este libro, en cambio, se presta atención tanto a la demanda como a la oferta de los productos exportados. Por ello se atiende la forma en que las tendencias y fluctuaciones de los precios internacionales (que reflejan la demanda) modelaron la trayectoria de la producción de diferentes materias primas y minerales en América Latina. En este sentido, resulta de fundamental importancia analizar los cambios en las pautas de consumo a escala internacional. Pero, a la inversa de enfoques tradicionales, argumentamos que el mercado internacional no era una fuerza exógena sobre la cual los productores latinoamericanos no tenían ninguna influencia. Se pone en tela de juicio la opinión generalizada de que eran simplemente víctimas o beneficiarios del mercado, como lo implica el conocido término "la lotería de las materias primas". Sin duda alguna, es cierto que el poder de mercado de los diferentes productores variaba según la proporción de su participación en el mercado y la magnitud mundial de este último, así como según la naturaleza de los productos competidores que podían sustituir a los suyos.[11] Por ejemplo, en la época en que los productores y comerciantes del caucho brasileño disfrutaron de un virtual monopolio

[11] Véase una útil formulación teórica de esas cuestiones en Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York, 1990, cap. 2.

mas: algunas, como la plata, el henequén y el caucho, estaban destinadas a la producción industrial (si bien la plata y el oro también tenían valor en su forma de moneda), mientras que otras, como el cacao, la coca, el café, el azúcar y el tabaco, eran estimulantes cuyo consumo dependía, en parte muy importante, de costumbres sociales. En tanto, la cochinilla, el índigo y los fertilizantes eran insumos para la producción o la transformación de otros bienes. En resumidas cuentas, los usos de una misma materia prima o mercancía podían variar enormemente en respuesta a su costo de producción y a la naturaleza de la evolución de la demanda.

Aun cuando las mercancías internacionales siempre enlazan a los productores y los consumidores de una manera íntima, esa relación, en general, resulta bastante opaca, y lo fue mucho más en el pasado. Los cultivadores y los productores pensaban poco en el origen o el destino de sus productos, en tanto los dos extremos del mercado internacional reaccionaban uno al otro sobre todo a través de los precios; pero el hecho de que los participantes no reconocieran la ironía del drama en el que actuaban no debe evitar que los tomemos en consideración. En efecto, una de las principales contribuciones del libro es la comprensión de sus interacciones y el poder relativo de las diferentes posiciones en una cadena de materias primas, aun cuando los propios actores no percibieran el guión en su totalidad. Durante la mayor parte de los últimos cinco siglos, el comercio mundial se caracterizó mucho más por la heterogeneidad y por la diferencia que por la homogeneidad. Los mercados internacionales estaban lejos de ser uniformes o constantes: se caracterizaban por alzas y bajas, auges y caídas, cambios radicales de los precios y las aplicaciones; pero las fuerzas del mercado sí conectaban a los muy diversos actores económicos y distintas sociedades y culturas.

La complejidad y diversidad del comercio mundial hizo que tanto los productores como los consumidores entendieran el valor de las mercancías de maneras muy distintas y, además, su significado y uso se transformaron con el tiempo. La plata, que en la forma de pesos se convirtió en el patrón de valor mundial que enlazaba América, Europa, el Oriente Medio, África y Asia, había sido muy apreciada por los incas y los mexicas, pero no como moneda, porque para ello se usaban

otras mercancías en la época prehispánica. En todo caso, desde el siglo XVI hasta finales del XVIII, los lingotes y las monedas de plata exportados en enormes cantidades de América proveyeron al resto del mundo no sólo de su principal fuente de moneda metálica sino también de un medio fundamental de ahorro y de exhibición de riqueza. Sin embargo, desde finales del siglo XIX el uso de la plata como dinero y repositorio de riqueza disminuyó rápidamente, y el metal precioso se convirtió cada vez más en un insumo industrial.

En el caso de otras materias primas ocurrieron transformaciones similares. El chocolate, reservado en la época prehispánica sobre todo para los nobles mexicas, que lo bebían mezclado con chile, se convirtió más adelante en una bebida favorita de la nobleza ibérica cuando se le añadió azúcar y, más tarde, se infantilizó cuando los suizos lo convirtieron en un producto para las masas, para delicia de todos los niños: el chocolate con leche. El tabaco, que fumaban los indios norteamericanos y los caribeños en ceremonias religiosas y diplomáticas, se convirtió en un importante bien comercial que tenía una gran demanda en Europa pero también se usaba para comprar africanos con el fin de que trabajaran como esclavos en las plantaciones del Nuevo Mundo; más tarde, fue el fundamento de gigantescas corporaciones transnacionales. El azúcar que endulzó el delicioso chocolate durante siglos fue largo tiempo producida a gran escala mediante la forma más implacable de la esclavitud humana en plantaciones e ingenios, considerados por algunos historiadores como las primeras factorías.

La cochinilla, el tinte mágico de Mesoamérica, dio su color a los hermosos tapices que adornaban los palacios de la nobleza y las monarquías europeas y también fue usada durante siglos para teñir los textiles más caros de Europa y el Oriente Próximo hasta la aparición de los tintes sintéticos; en cambio, a partir de fines del siglo XIX ese producto llegó a usarse en algunas bebidas y en la producción de lápices labiales a escala mundial. El caucho, con el cual los guerreros mexicas y mayas hacían pelotas para sus juegos ceremoniales, mucho más tarde fue adaptado y transformado en ruedas para las veloces y modernas bicicletas. Éstas se pusieron de moda cuando fueron adoptadas por atildados *dandies* estaduni-

denses a fines del siglo XIX, quienes ciertamente no pensaban en el sudor de los indios y *seringueiros* que laboriosamente extraían el caucho del árbol del hule en la sofocante Amazonia a fin de proveer la materia prima para las llantas que tenían una creciente demanda a escala internacional. La coca, un popular estimulante natural usado durante siglos en épocas preincaicas, había sido regulada jerárquicamente por los incas; luego, durante el Imperio español, se intensificó su consumo en el trabajo en las minas de plata en el Perú y el Alto Perú, ya que al masticarse ayudaba a mitigar la fatiga y el hambre; finalmente, en el siglo XX, los milagros de la química moderna la transformaron en cocaína, que fue primero un medicamento analgésico, después un ingrediente de la Coca-Cola, y actualmente una droga que tiene gran demanda entre los estratos de altos ingresos de los Estados Unidos y Europa: su enorme expansión, sin embargo, ha generado imperios de narcotraficantes que desafían y corrompen a una multitud de Estados nacionales y minan las bases de las sociedades latinoamericanas.

El seguimiento de los lazos internacionales de dichos productos no sólo revela que tuvieron usos y consumos muy diferentes sino también significados muy diversos para distintos actores. Los revolucionarios franceses que se sentaban en el café Procope de París a planear su ataque a la Bastilla saboreaban taza tras taza de café mientras redactaban la Carta de los Derechos del Hombre y debatían los principios de libertad e igualdad; pero la mayoría de ellos nunca se detuvo a pensar en abolir la implacable esclavitud en la colonia francesa de Santo Domingo (hoy Haití), cuyo trabajo forzado les proporcionaba su placentera bebida. Y no se trataba únicamente de una circunstancia colonial: durante la mayor parte del siglo XIX, el grano para preparar el café, conocido como la bebida de la burguesía o de los negocios, siguió siendo cultivado sobre todo por esclavos.[13] Algo similar ocurrió en el caso del henequén que era consumido en grandes cantidades por la co-

[13] Respecto de la concepción del café como una bebida burguesa, *véase*: Michael Jiménez, "From Plantation to Cup: Coffee and Capitalism in the United States, 1830, 1930", en William Roseberry *et al.*, *Coffee, Society and Power in Latin America*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1995; Wolfgang Schivelbusch, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992, y Jürgen Habermas, *The*

sechadora y embaladora McCormick, la cual permitió a los granjeros del oeste medio de los Estados Unidos incrementar en gran medida la escala de rentabilidad de sus granjas familiares ligadas al mercado mundial.[14] La mecanización que ahorraba mano de obra a los granjeros estadunidenses era alimentada por un mecate trenzado hecho del henequén que se cultivaba en la península de Yucatán, en México, donde los campesinos mayas trabajaban interminablemente en condiciones de gran pobreza para alimentar las máquinas agrícolas del oeste medio estadunidense, que constituían tantas factorías en los campos.

El lazo de América Latina con la economía mundial creaba las condiciones para un desarrollo combinado y desigual, pero un tanto diferente de la famosa teoría de León Trotsky.[15] Se trataba de un desarrollo combinado debido a los estrechos lazos con los mercados, el capital y la tecnología extranjeros, cuya expansión era alentada por corrientes ideológicas generadas por el sistema capitalista mundial, y era desigual, porque las formaciones sociales en diferentes países o regiones podían estar caracterizadas por unos modos de producción y estructuras sociales agudamente contrastantes. Por lo general, los exportadores latinoamericanos no seguían de cerca el modelo del "difusionismo", que predecía que seguirían los pasos de la Gran Bretaña y los Estados Unidos;[16] en realidad, en muchos casos, el hecho de intentar seguir una senda de crecimiento basado en la exportación (de materias primas) exigía diferentes formas de mano de obra y una serie de funciones del Estado que la economía clásica no proponía.[17]

Structural Transformation of the Public Sphere: an Inquiry into Bourgeois Society, trad. por Thomas Burger y Frederick Lawrence, MIT, Cambridge, 1989.

[14] William Cronon, *"Nature's Metropolis": Chicago and the Great West*, W. W. Norton, Nueva York, 1991.

[15] León Trotsky, *The History of the Russian Revolution* [1ª ed., *ca.* 1932], trad. por Max Eastman, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1961.

[16] Véase un estudio del modelo "difusionista" en Walt W. Rostow, *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961.

[17] Gerschenkron, siguiendo a Trotsky, argumentaba que las ventajas del atraso eran relativas, porque se podían pasar por alto algunas etapas del desarrollo; sin embargo, seguía teniendo en mente un modelo basado en la industrialización; véase Alexander Gerschenkron, "El atraso económico en la

Esta historia multifacética no terminó de la misma manera en toda América Latina. Con el tiempo, las economías latinoamericanas se hicieron más capitalistas, aunque ese proceso varió de un país a otro, de un sector a otro y de una región a otra. En Argentina, la "revolución de las pampas" no empobreció a los agricultores colonos de los trigales ni a los ganaderos ovinos y vacunos, sino que los enriqueció claramente, al igual que a los mayores propietarios de tierras, al menos hasta la Gran Depresión de la década de 1930.[18] Los cultivadores de café de Costa Rica, por su parte, disfrutaron una prosperidad relativa durante decenios, al igual que un número importante de pequeños productores de plátanos de Macondo, Colombia, como ha demostrado Catherine LeGrand en sus estudios de caso locales. Al mismo tiempo, en las épocas de bonanza, los salarios de los mineros en los yacimientos de nitratos, cobre y plata resultaron suficientemente atractivos para atraer obreros de otras regiones.[19] La producción latinoamericana se

---

perspectiva histórica", *Investigación Económica*, 1º de julio de 1968, vol. 28 (111/112), pp. 141-165. En lo concerniente al crecimiento basado en las exportaciones, véanse algunos estudios en: Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1969; Albert Hirschman, *Journeys Towards Progress: Studies of Economic Policy Making in Latin America*, Greenwood, Westport, 1965; D. Michael Shaffer, *Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States*, Cornell University Press, Ithaca, 1994, y Evelyne Huber y Frank Safford (coords.), *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, 1995.

[18] Véase James Scoebie, *Revolution on the Pampas*, University of Texas Press, Austin, 1964; Roberto Cortés Conde, *Hispanoamérica: la apertura al comercio mundial, 1850-1930*, Paidós, Buenos Aires, 1974 (Colección Biblioteca América Latina, 18); Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu, Buenos Aires, 1975, e Hilda Sabato, *Capitalismo y ganadería: la fiebre del lanar, 1850-1890*, Sudamericana, Buenos Aires, 1989.

[19] Véase Mario Samper, "The Historical Construction of Quality and Competitiveness: A Preliminary Discussion of Coffee Commodity Chains", en William Clarence-Smith y Steven Topik (coords.), *The Global Coffee Economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003, pp. 120-156. En su texto "Living in Macondo", LeGrand modifica la descripción que Gabriel García Márquez hace de la economía del plátano (en *Cien años de soledad*): Catherine LeGrand, "Living in Macondo", en Gil Joseph, Catherine LeGrand y Ricardo Salvatorre (coords.), *Close Encounters of Empire: Writing the Cultural History of U.S.-Latin American Relations*, Duke University Press, Durham, 1998.

hizo más capitalista y menos coactiva, aunque incluso hoy en día la coacción sigue existiendo y las prácticas laborales generalmente no son beneficiosas para los trabajadores.[20]

Nuestro medio analítico para explicar las complejas redes tejidas entre productores latinoamericanos y consumidores de Europa y los Estados Unidos consiste en destacar la utilidad del concepto de la cadena de mercancías, aunque debe puntualizarse que —como demuestra la lectura del ensayo de Mussachio y Frank— es necesario tener en cuenta la ambigüedad y complejidad del concepto de *commodity chains* al traducirse al español. En este sentido, también son importantes las contribuciones de otras corrientes de investigación; por ejemplo, de la escuela francesa que estudia las cadenas globales de mercancías en función del concepto de *filière*, o los enfoques español y portugués que centran la atención en el "circuito comercial" americano.[21] Utilizamos la "cadena de mercancías" porque es bien conocida en la literatura sobre el tema; sin embargo, el término *cadena* implica una senda rígida y predeterminada en un solo sentido, mientras que la *filière* (red hecha de hebras o cuerdas) es más contingente y está sujeta a cambios; por su parte, el término *circuito comercial* se refiere a un circuito que puede ser iniciado o controlado en diferentes puntos. Incluso una cadena de acero es maleable y se le pueden añadir o quitar eslabones; no es necesariamente una relación del centro hacia la periferia. Como lo ilustra el diagrama de flujo del café en el ensayo de Stephen Topik, diferentes planos o actores del "sistema" pueden interactuar con

[20] Véase, por ejemplo, el análisis que hace McCreery del cambio de la coerción ejercida por el Estado a la necesidad impulsada por el mercado en Guatemala en el siglo XX en David McCreery, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994.

[21] Véase una perspicaz comparación de los enfoques de la cadena de mercancía y el concepto de la *filière* en Philip Raikes, Michael Friis Jensen y Stefano Ponte, "Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique", *Economy and Society*, 29: 3, agosto de 2000, pp. 390-417. La teoría de las cadenas de mercancías es, en buena medida, producto del análisis de los sistemas mundiales, pero también surge de los estudios de la dinámica de la producción y el comercio transnacionales modernos. El enfoque de la *filière* fue desarrollado por los estudiosos franceses para aplicarlo a la producción de materias primas agrícolas a partir de estudios de caso empíricos.

varios planos más, y ni la senda ni la dirección de la cadena de mercancías están predeterminadas. Los historiadores de la economía deben seguir lidiando con los debates sobre las razones por las cuales el comercio de materias primas ha fracasado tan a menudo en generar un desarrollo económico de largo plazo y de que las ganancias del intercambio tendieran a concentrarse en Europa y, más tarde, en los Estados Unidos. En resumen, este enfoque plantea que el concepto de las cadenas globales de mercancías exportables —definidas como la producción de bienes desde su elaboración y transporte hasta su destino final en manos de los consumidores— constituye un instrumento básico para el análisis, el cual puede complementar los estudios más tradicionales sobre países o regiones.

Los ensayos que presentamos se alejan de las afirmaciones rígidas de la teoría de los sistemas mundiales respecto de la naturaleza sistémica del comercio entre el "centro" y la "periferia", ya que consideramos que las teorías que centran la atención en cadenas internacionales de mercancías proporcionan un modelo más flexible y satisfactorio desde el punto de vista empírico para explicar aspectos importantes del comercio mundial. En el nuevo modelo, se deja de asumir *a priori* que la producción y distribución de las ganancias del comercio de materias primas y productos primarios es simplemente la función de una relación del centro hacia la periferia; antes bien, cada cadena de mercancías desarrolla su propia lógica de acuerdo con un conjunto de condiciones mucho más amplio: en ocasiones, las economías centrales intercambian bienes primarios entre sí; en otras, las economías periféricas importan bienes primarios del centro, y, dependiendo de la complejidad de la cadena, puede haber varios pasos intermedios en la producción, procesamiento, almacenamiento, embarque y comercialización de la mercancía de que se trate, todo lo cual hace necesario prestar atención a lo que ocurre con el respectivo producto en cada eslabón de la cadena.

Además, la naturaleza de las relaciones suele cambiar con el tiempo debido a las modificaciones tecnológicas, ecológicas y políticas. Por consiguiente, el grueso del poder de mercado reside en diferentes actores a lo largo de la cadena en diferentes épocas, dependiendo en parte del régimen comercial inter-

nacional predominante en el momento de que se trate.[22] Este enfoque nos hace sensibles al hecho de que el mercado mundial no es *uno solo*, sino que existen miríadas de mercados, a menudo fragmentados, y que, en realidad, la misma materia prima o mercancía en cuestión puede pertenecer a numerosas cadenas, dependiendo de su uso final o su destino.

El mérito del enfoque global de la cadena de mercancías, como nosotros lo vemos, es que expande la visión de los historiadores y estudiosos de la economía de las relaciones internacionales en general para abarcar tanto los extremos de la producción y el consumo de los diferentes productos de exportación como las muchas etapas que intervienen en su elaboración, esto es, el procesamiento, el transporte y la comercialización. Como lo hace notar Paul Gootenberg en su capítulo:

> Esta visión holística nos ayuda a superar las divisiones tradicionales entre los factores "internos" y "externos" o los "económicos" *versus* los "no económicos" en la historia de los países latinoamericanos, parejas que son compartidas tanto por la perspectiva neoclásica como por la de la dependencia.

En su mayoría, quienes contribuyen en este libro se formaron, ante todo, como historiadores, no como economistas o sociólogos de la economía. Por esa razón, en el grueso de las contribuciones se considera el uso de las cadenas de mercancías antes que como una teoría normativa capaz de generar hipótesis cuya falsedad pueda probarse, como una herramienta conceptual para entender la compleja cuestión del comercio mundial a partir de estudios regionales.[23] Lo anterior quiere decir que la mayoría de nosotros considera este enfoque como una herramienta de utilidad para demostrar que América Latina ha formado y forma parte importante de la totalidad

[22] Véase un análisis de los regímenes internacionales en: Stephen Krasner, *The Third World against Global Liberalism: A Structural Conflict*, University of California Press, Berkeley, 1985, y David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik, *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres, 1999.

[23] Es nuestra respuesta a una acertada crítica que Stephen Haber nos hizo en el Social Science History Institute, en Stanford.

del tapiz del comercio mundial. En efecto, lo que ocurre con los hábitos de consumo del café, el gusto por la ropa de moda, el uso de drogas o la tecnología de las llantas se ramifica de manera profunda en cadenas de mercancías, y, a la inversa, los cambios de la calidad o cantidad de las materias primas pueden llevar a transformaciones importantes en su consumo y uso.[24] El concepto nos permite trascender nuestras fronteras nacionales o regionales y abordar el lugar de América Latina en los mercados mundiales, demostrando que los cambios en cualquier eslabón de la cadena pueden tener grandes efectos en un sentido y en otro.

América Latina es célebremente diversa, y sus economías no son la excepción. Por esa razón, dudamos en aventurar afirmaciones contundentes sobre el subcontinente y el comercio mundial en general. Cada país y cada economía en realidad tienen su propia historia singular. Es difícil hacer grandes generalizaciones y mucho más difícil sustentarlas, pero creemos que nuestro enfoque nos permite hacer generalizaciones limitadas y útiles (aunque no perfectas) en las que tomamos en consideración el producto, el momento y el lugar.

En resumidas cuentas, el propósito central de la presente obra consiste en proporcionar una serie de ensayos integrados que ofrecen un panorama de la experiencia común de la región latinoamericana en el comercio global, para así plantear una amplia gama de interrogantes y problemas metodológicos y empíricos que esperan una exploración futura.

Para preparar el presente libro se celebraron dos coloquios internacionales, uno en Stanford, California, y otro en Buenos Aires, en los cuales se consideró un buen número de cuestiones que despertaron nuestro interés y que han servido como elementos importantes en los distintos ensayos y pueden ayudar al lector a percatarse de la diversidad de interrogantes que recorren el libro. Por ello los enumeramos de manera sintética aquí:

[24] En consecuencia, nuestra definición de las *commodity chains* es diferente a la que hace Talbot, quien las considera "una red de procesos de trabajo y productos cuyo resultado final es un bien de exportación terminado", ya que no toma en cuenta la interacción con la demanda de los consumidores; véase John M. Talbot, "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America", *Latin American Research Review*, 32: 2, 1997, pp. 117-135.

1) ¿En qué medida puede considerarse que la naturaleza específica de un cultivo o producto mineral explica su trayectoria económica y los requisitos sociales para su explotación? ¿Es determinante en su destino la botánica o la geología?

2) ¿Cuáles fueron las funciones y cuál la importancia relativa de productores, intermediarios y consumidores en la creación de los mercados mundiales? ¿Fue el comercio mundial un juego de suma cero o pudieron ganar todos los participantes?

3) ¿Cuáles fueron las contribuciones de la mano de obra y de la tecnología en los procesos de producción de materias primas, procesamiento, transporte y comercialización en cada cadena? ¿Cómo cambiaron con el tiempo?

4) ¿Qué importancia tuvieron las divisiones y unidades de clase, etnicidad, sexo, nacionalidad y raza en la modelación de la producción, la comercialización y el consumo? ¿Pueden identificarse regímenes diferentes de mano de obra y de propiedad al comparar la producción de la misma mercancía en distintos países?

5)¿Cuán estables fueron las cadenas de materias primas en el tiempo? ¿Qué factores explican las modificaciones importantes? ¿Cuál fue el impacto de las variaciones de los precios, el incremento de la competencia, la escala y el alcance de las empresas participantes, los cambios de los patrones de consumo y el agotamiento de los recursos naturales?

6) El comercio internacional de las exportaciones latinoamericanas se llevó a cabo en diferentes planos y con marcadas diferencias en el grado de competitividad. ¿Hasta qué grado pudieron formarse monopsonios y monopolios o carteles en el comercio de los bienes de exportación? De la misma manera nos interrogamos: ¿cuál fue la función de las empresas y los carteles en la creación o distorsión de los mercados y en el desarrollo, difusión o monopolización de la tecnología?

7) ¿Cuál fue el peso relativo de las fuerzas económicas (del mercado) y las inversiones extranjeras en la conformación de las economías y empresas de exportación de productos específicos? Y de manera paralela: ¿qué capacidad tuvieron los Estados nacionales para regular las empresas y los sectores de exportación?

8) En tanto estudiamos productos que tuvieron una serie de características bastante específicas en función de la geo-

grafía económica, nos interrogamos: ¿cuál fue la importancia de las cadenas de mercancías de exportación para las economías regionales desde una perspectiva social, económica y política?

9) ¿Cuál fue la importancia de las instituciones y convenciones regionales, nacionales e internacionales en la modelación de las cadenas y en la determinación de los actores que más se beneficiarían? Si la atención se enfoca en los cambios de régimen internacional: ¿cuán significativos fueron el colonialismo, el imperialismo y los regímenes neoliberales?

10) ¿Cómo interactuaban la producción y el consumo? ¿Fue el consumo el que generó o modeló la producción, o viceversa? Es decir, ¿se trataba de cadenas impulsadas por la oferta o por la demanda?

11) ¿Cuáles fueron las consecuencias ecológicas y sociales de las cosechas de productos agrícolas, así como de los procesos de extracción de minerales? ¿Cómo sostuvieron o perjudicaron el medio ambiente y cómo afectaron la distribución de la tierra y la riqueza?

En cada capítulo de este volumen se examina una mercancía o materia prima específica. Los capítulos están organizados de manera aproximadamente cronológica, de acuerdo con el momento en que el producto exportado adquirió prominencia en la economía mundial. La primera parte trata de las exportaciones que alcanzaron una gran importancia bajo el sistema colonial español —índigo, cochinilla, tabaco y plata—, siendo por lo general productos de lujo con un alto coeficiente de valor a peso, lo que se explica por los altos costos del transporte y el relativamente reducido mercado de consumo mundial en la época. La segunda parte del libro se centra en las materias primas que llegaron a ser realmente muy demandadas en el siglo XIX en respuesta al surgimiento en Europa y los Estados Unidos de mercados masivos de alimentos y bienes industrializados: azúcar (con una importante historia que se extiende hasta los primeros años de la colonización europea), café, cacao y plátano. En la tercera parte se examinan los productos que tuvieron una aplicación generalizada como insumos agrícolas, industriales o farmacéuticos: nitratos, caucho, henequén y coca.

El capítulo final ofrece un resumen de hipótesis y contribuciones del libro que presentan los coordinadores. En él reflexionamos sobre las lecciones económicas, sociales, políticas y ecológicas que podemos aprender del enfoque de la historia latinoamericana basado en el modelo de las cadenas globales de mercancías y sobre las propuestas teóricas y metodológicas que surgen a partir de la aplicación de dicho enfoque a la historia de cinco siglos de la historia económica de América Latina en el contexto internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Adelman, Jeremy, *Frontier Development: Land, Labour, and Capital on the Wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Clarendon Press, Oxford, 1994.

Appadurai, Arjun (coord.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

Bauer, Arnold, *Goods, Power, History: Latin America's Material Culture*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.

Beatty, Edward, *Institutions and Investments: The Political Basis of Industrialization in Mexico before 1911*, Stanford University Press, Stanford, 2001.

Bergquist, Charles, *Labor in Latin America: Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*, Stanford University Press, Stanford, 1986.

Bordo, Michael D., y Barry Eichengreen, "Is Globalization Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?", Working Paper 7195, National Bureau of Economic Research, junio de 1999.

Brewer, John, y Roy Porter (coords.), *Consumption and the World of Goods*, Routledge, Londres, 1993.

Bulmer-Thomas, Victor, *La historia económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, 2010.

Burns, E. Bradford, *The Poverty of Progress: Latin America in the Nineteenth Century*, University of California Press, Berkeley, 1980.

Cardoso, Fernando Henrique, y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1969.
Chilcote, Ron (coord.), *The Struggle for Dependency and Beyond*, John Wiley, Nueva York, 1983.
Cortés Conde, Roberto, *Hispanoamérica: la apertura al comercio mundial, 1850-1930*, Buenos Aires, Paidós, 1974 (Colección Biblioteca América Latina, 18).
———, y Shane Hunt (coords.), *The Latin American Economies: Growth and Export Sector, 1890-1935*, Holmes and Meier, Nueva York, 1985.
Cronon, William, *"Nature's Metropolis": Chicago and the Great West*, W. W. Norton, Nueva York, 1991.
Díaz Alejandro, Carlos Federico, *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu, Buenos Aires, 1975.
Duncan, Kenneth, e Ian Rutledge (coords.), *Land and Labor in Latin America*, Cambridge University Press, Nueva York, 1977.
Fine, Ben, *The World of Consumption*, Routledge, Londres, 2002.
Flynn, Dennis O., y Arturo Giráldez (coords.), *Metals and Mining in an Emerging Global Economy*, Variorum, Brookfield, 1997.
Frank, André Gunder, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Monthly Review Press, Nueva York, 1967.
———, *Reorient: The Global Economy in the Asian Age*, University of California Press, Berkeley, 1998.
Gereffi, Gary, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport Connecticut, Praeger, 1994.
Gerschenkron, Alexander, "El atraso económico en la perspectiva histórica", *Investigación Económica*, 1º de julio de 1968, vol. 28 (111/112), pp. 141-165.
Gibbon, Peter, "Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach", *World Development*, núm. 29: 2, 2001, pp. 345-363.
Gootenberg, Paul, *Caudillos y comerciantes: la formación económica del Estado peruano, 1820-1860*, Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas, Perú, 1997.
———, *Imagining Development: Economic Ideas in Peru's Fic-*

titious Prosperity of Guano, 1840-1880, University of California Press, Berkeley, 1993.

Grenier, Jean-Yves, *L'Économie d'Ancien Régime: un monde de l'échange et de l'incertitude*, Albin Michel, París, 1996.

Guilherme dos Santos, Wanderly, *Ordem burguesa e liberalismo político*, Libraria Duas Cidades, São Paulo, 1978.

Haber, Stephen, *How Latin America Fell Behind: Essays in the Economic History of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford, 1997.

———, *Industria y subdesarrollo: la industrialización de México, 1890-1940*, Alianza, México, 1992.

Habermas, Jürgen, *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into Bourgeois Society*, trad. por Thomas Burger y Frederick Lawrence, MIT Press, Cambridge, 1989.

Hale, Charles, *El liberalismo mexicano en la época de Mora, 1821-1853*, Siglo XXI, México, 1972.

———, *The Transformation of Liberalism in Late Nineteenth Century Mexico*, Princeton University Press, Princeton, 1989.

Hirschman, Albert, *Journeys Towards Progress: Studies of Economic Policy Making in Latin America*, Greenwood, Westport, 1965.

Hopkins, Terence K., e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10: 1, verano de 1986, pp. 157-170.

Huber, Evelyne, y Frank Safford (coords.), *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, 1995.

Innis, Harold A., *Essays in Canadian Economic History*, University of Toronto Press, Toronto, 1957.

Jiménez, Michael, "From Plantation to Cup: Coffee and Capitalism in the United States, 1830, 1930", en William Roseberry, Lowell Gudmundson y Mario Samper (coords.), *Coffee, Society, and Power in Latin America*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1995, pp. 38-64.

Krasner, Stephen, *The Third World against Global Liberalism: A Structural Conflict*, University of California Press, Berkeley, 1985.

LeGrand, Catherine, "Living in Macondo", en Gil Joseph, Catherine LeGrand y Ricardo Salvatorre (coords.), *Close Encoun-*

ters of Empire: Writing the Cultural History of U. S.-Latin American Relations, Duke University Press, Durham, 1998.

Levin, Jonathan, *The Export Economies: Their Patterns of Growth in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

Love, Joseph, *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Romania and Brazil*, Stanford University Press, Stanford, 1996.

Marichal, Carlos, y Steven C. Topik, "The State and Economic Growth in Latin America: Brazil and Mexico, Nineteenth and Early Twentieth Centuries", en Alice Teichova y Herbert Matías (coords.), *Nation, State and the Economy in History*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003, pp. 349-372.

Marx, Karl, y Friedrich Engels, *El Manifesto Comunista*, Debate, Madrid, 1968.

McCreery, David, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994.

Mintz, Sidney W., *Dulzura y poder: el lugar del azúcar en la historia moderna*, Siglo XXI, México, 1996.

O'Brien, Thomas F., *The Revolutionary Mission: American Enterprise in Latin America, 1900-1945*, Cambridge University Press, Nueva York, 1996.

O'Rourke, Kevin, y Jeffrey Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge, 1999.

Phillips, William D., y Carla Rahn Phillips, *The Worlds of Christopher Columbus*, Cambridge University Press, Nueva York, 1992.

Porter, Michael E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York, 1990.

Raikes, Philip, Michael Friis Jensen y Stefano Ponte, "Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique", *Economy and Society*, núm. 29: 3, agosto de 2000, pp. 390-417.

Reyes Heroles González, Jesús, *El liberalismo mexicano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Riguzzi, Paolo, *¿Reciprocidad imposible?, La política del comercio entre México y Estados Unidos, 1857-1938*, Instituto Mora/El Colegio Mexiquense, México, 2003.

Romero, José Luis, *Las ideas políticas en Argentina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956.

Rostow, Walt, *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961.

Sábato, Hilda, *Capitalismo y ganadería: la fiebre del lanar, 1850-1890*, Sudamericana, Buenos Aires, 1989.

Samper, Mario, "The Historical Construction of Quality and Competitiveness: A Preliminary Discussion of Coffee Commodity Chains", en William Clarence-Smith y Steven Topik (coords.), *The Global Coffee Economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003, pp. 120-156.

Sarmiento, Domingo Faustino, *Civilización y barbarie: vida de Facundo Quiroga*, Santiago de Chile, 1845.

Schivelbusch, Wolfgang, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992.

Scobie, James, *Revolution on the Pampas*, University of Texas Press, Austin, 1964.

Shaffer, D. Michael, *Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States*, Cornell University Press, Ithaca, 1994.

Slatta, Richard, *Cowboys of the Americas*, Yale University Press, New Haven, 1990.

Smith, David A., Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik, *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres, 1999.

Solberg, Carl E., *The Prairies and the Pampas: Agrarian Policy in Canada and Argentina, 1880-1930*, Stanford University Press, Stanford, 1987.

Stein, Stanley, *The Brazilian Cotton Manufacture: Textile Enterprise in an Underdeveloped Area*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.

Stern, Steve, "Feudalism, Capitalism, and the World System in the Perspective of Latin America and the Caribbean", en Frederick Cooper *et al.* (coords.), *Confronting Historical Paradigms: Labor and the Capitalist World System in Africa and Latin America*, University of Wisconsin Press, Madison, 1993, pp. 23-83.

Sunkel, Osvaldo, y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI, México, 1970.

Suzigan, Wilson, *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*, Brasiliense, São Paulo, 1986.

Talbot, John M., "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America", *Latin American Research Review*, núm. 32: 2, 1997, pp. 117-135.

———, "Where Does Your Coffee Dollar Go? The Division of Income and Surplus along the Coffee Commodity Chain", *Studies in Comparative International Development*, núm. 32: 1, 1997, pp. 56-91.

Thorp, Rosemary (coord.), *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1998.

Topik, Steven C., *The Political Economy of the Brazilian State, 1889-1930*, University of Texas Press, Austin, 1987.

———, y Allen Wells, *The Second Conquest of Latin America, 1850-1930: Coffee, Henequen and Oil*, University of Texas Press, Austin, 1997.

Trotsky, León, *The History of the Russian Revolution* [1ª ed., *ca.* 1932], trad. por Max Eastman, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1961.

Vilela Luz, Nícea, *A luta pela industrialização do Brasil*, Alfa-Omega, São Paulo, 1975.

Wallerstein, Immanuel, *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI, México, 1989.

Weaver, Frederick Stirton, *Latin America in the World Economy*, Westview Press, Boulder, 2000.

Williams, Eric, *Capitalismo y esclavitud*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.

Wolf, Eric, *Europe and the People without History*, University of California Press, Berkeley, 1982.

I. EL PESO DE PLATA HISPANOAMERICANO COMO MONEDA UNIVERSAL DEL ANTIGUO RÉGIMEN (SIGLOS XVI A XVIII)

CARLOS MARICHAL

EL LEGADO del régimen monetario del Imperio español no sólo constituye un capítulo importante en la historia económica mundial, sino que también resulta clave para entender los sistemas monetarios premodernos. La difusión internacional del peso de plata hispanoamericano entre el siglo XVI y el XVIII lo transformó en lo que se podría considerar un dinero metálico de circulación casi universal. Las razones de que haya tenido una difusión mundial pueden explicarse mediante la dinámica de la oferta y la demanda. En lo concerniente a la oferta, se debe recordar que las minas de plata de la América española fueron las más ricas del mundo, que su producción aumentó de manera importante desde el siglo XVI hasta finales del siglo XVIII y que llegó a representar cerca de 80% de la producción mundial de ese metal precioso. En lo que respecta a la demanda, es bien sabido que tanto la plata como el oro durante mucho tiempo fueron las mercancías dinero más valoradas en las sociedades y economías del antiguo régimen, debido a que la circulación de metálico fue dominante como medio de intercambio en una amplia gama de transacciones. A ese respecto, el análisis de la extraordinaria trayectoria histórica y geográfica del peso de plata entre América, Europa, el Oriente Próximo y Asia, desde el siglo XVI hasta el XIX, puede elucidar aspectos importantes de los procesos premodernos de una mundialización que ahora se conoce como *globalización*.

En realidad, los historiadores han ligado claramente la plata a los orígenes del sistema de comercio mundial en el siglo XVI.[1] Como lo argumentaron dos destacados investigadores:

[1] Los estudios más importantes y representativos centrados en el comercio en plata en diferentes regiones del mundo son los de Artur Attman, "American Bullion in the European World Trade, 1600-1800", *Acta Regiae So-*

> El comercio mundial surgió [a finales del siglo XVI] cuando todos los continentes poblados importantes empezaron a intercambiar productos continuamente —tanto directamente entre sí como, indirectamente, a través de otros continentes— y con valores suficientes para generar impactos cruciales sobre todos los socios comerciales [...] El producto que por sí solo fue más responsable del nacimiento del comercio mundial fue la plata.[2]

Desde luego, esa hipótesis puede ser discutible, dado que en realidad había productos, como la seda, la sal, las especias y el oro, que ya se habían comerciado durante siglos entre Europa, el Oriente Próximo y Asia; pero no existe duda alguna de que el círculo completo del comercio internacional no se cerró sino hasta que las exportaciones de plata y oro del Nuevo Mundo empezaron a generar grandes flujos transatlánticos y transpacíficos, haciendo que el intercambio mundial fuese una realidad. Debido a la función clave de los metales preciosos no sólo como mercancía sino también como dinero, no es sorprendente que hubiesen desempeñado esa función tan importante durante siglos.

Las monedas de plata y oro siempre han competido con otros signos metálicos, pero fueron las más estimadas prácticamente en todas las sociedades del antiguo régimen porque llevaron a cabo muy eficazmente las tres funciones tradicionales del dinero: en primer lugar, sirvieron como un excelente medio de intercambio debido a su durabilidad y álto valor unitario; en segundo, su aceptación universal hizo de ellas la medida de la mayoría de las unidades de cuenta, pues el valor de casi todas las monedas metálicas se medía por su peso relativo de oro o plata; en tercero, la plata y el oro eran bienes muy pre-

---

cietatis Scientiarum et Litterarum Gothoburgensis (Humaniora 26), Gotemburgo, 1986; William S. Atwell, "International Bullion Flows and the Chinese Economy, *circa* 1530-1650", *Past and Present*, 95, 1982, pp. 68-90; K. N. Chaudhuri, *The Trading World of Asia and the English East Asia Company, 1660-1760*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978, y Richard von Glahn, *Fountain of Fortune: Money and Monetary Policy in China, 1000-1700*, University of California Press, Berkeley, 1996.

[2] Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez, "Born with a Silver Spoon: The Origin of World Trade in 1571", *Journal of World History*, 6:2, 1995, pp. 201-220.

ciados como depósito de valor y, por lo tanto, tenían una demanda universal.

Es bien sabido que había una amplia variedad de dinero que circulaba en el mundo en la época en estudio (de 1500 a 1800), incluidas las monedas metálicas acuñadas por los Estados, las mercancías que funcionaban como dinero en especie (el algodón, el tabaco, las conchas de cauri, el cacao, etc.) y las letras de cambio creadas por los banqueros comerciantes en muchas ciudades y puertos. La variada naturaleza del dinero significaba que los mercaderes internacionales le atribuían por lo general una prima a cada tipo de dinero que tuviese un valor metálico intrínsicamente alto, pero en aquellos territorios o Estados donde las monedas de plata y cobre se degradaban sistemáticamente, éstas perdían su atractivo para el comercio internacional. Por otra parte, en los pocos casos, como China, donde existía una abundante circulación de papel moneda oficial (hasta finales del siglo xv), éste no se podía usar fuera de las fronteras del imperio. En otros casos —como Europa, el Oriente Próximo, África y Asia—, el dinero privado emitido por los mercaderes (ya fuesen billetes, pagarés o vales) era extremadamente útil para saldar cuentas comerciales; sin embargo, su circulación fuera de ciertos mercados era limitada o específica.[3]

Consecuentemente, existía la tendencia a atribuir una prima a las monedas metálicas que no eran degradadas. En realidad, quizá la razón clave del éxito internacional del peso de plata hispanoamericano haya sido el hecho de que el aumento del volumen de su producción a partir del siglo xvi fue acompañado por el mantenimiento de su alta calidad en la acuñación, como lo confirmaban los ensayadores en todas partes. Los investigadores químicos de nuestros días que han estudiado esas monedas dan prueba de la alta ley de los pesos hispanoamericanos antiguos; a su vez, los historiadores monetarios Marie-Thérèse Boyer-Xambeau y Ghislain Deleplace coinciden y hacen notar que "las monedas españolas ejercieron su función como patrón monetario internacional (punto de refe-

[3] Véase una interpretación del crédito mercantil basado en las letras de cambio en el siglo xvi en Marie-Thérèse Boyer-Xambeau, Ghislain Deleplace y Lucien Gillard (coords.), *Monnaie privée et pouvoir des princes: l'économie des relations monétaires à la Renaissance*, CNRS, París, 1986.

encia) tanto mejor cuanto que su calidad y sus tipos de cam-
bio oficiales permanecieron virtualmente fijos. El valor fijo fue
absoluto en el caso del real de plata a partir de 1497 y así si-
guió durante tres siglos".[4]

La alta calidad de las monedas de plata y oro generó una demanda extraordinaria entre varios actores importantes del antiguo régimen, en especial: *1)* los mercaderes que participaban en el comercio de larga distancia; *2)* los banqueros comerciantes internacionales que buscaban beneficios en el arbitraje como resultado de la variación de los precios de las monedas por diferenciales en los porcentajes de plata y oro que contenían; *3)* los Estados que requerían cantidades importantes de metales preciosos para acuñar sus propias monedas y pagar a sus ejércitos, y *4)* los productores de mercancías con una fuerte demanda internacional, que exigían el pago en metálico.

Desde principios del siglo XVI hasta principios del XIX la Corona española controló los territorios con los recursos minerales más abundantes de metales preciosos, aunque debe recordarse que España no tenía un monopolio de la plata; por ejemplo: las minas de plata de Europa central eran muy productivas a finales del siglo XV y principios del XVI; en Asia, de manera similar, Japón proveyó a China y la India de un abundante suministro de plata durante un siglo, de 1540 a 1640; sin embargo, la América española produjo más plata de manera regular y durante un periodo más prolongado que ninguna otra región del mundo.

El presente ensayo se inicia con un examen de los factores clave de la producción de plata en la América española durante la época colonial, incluida la localización de los recursos minerales, el capital, la mano de obra y la tecnología. En la segunda sección el análisis se centra en la producción de dinero en las cecas o casas de moneda hispanoamericanas. En la tercera parte del ensayo se aborda el comercio internacional en plata durante la época colonial, para demostrar que la demanda del peso de plata como dinero mercancía fue un fenómeno mundial: la exportación de pesos de plata de América

[4] Marie-Thérèse Boyer-Xambeau *et al.*, *Monnaie privée et pouvoir des princes...*, *op. cit.*, pp. 216-217.

a España y Europa Occidental constituyó una parte esencial de una serie de complejas y extendidas trayectorias de la circulación de ese dinero universal de la época. Muchas monedas y lingotes de plata viajaban también al Báltico, Rusia y el imperio otomano, así como a la India y China, y estos dos últimos países absorbían los mayores volúmenes del metal. Los metales preciosos también viajaron durante siglos en el galeón de Manila, a través del océano Pacífico, a las Filipinas y, de allí, a China. Finalmente, se debe recordar que hubo asimismo un uso generalizado de monedas de plata en América, tanto en las colonias españolas como en las 13 colonias angloamericanas; por lo demás, se debe reconocer que el dólar estadunidense es un descendiente directo del peso de plata hispanoamericano, que fue dominante en el comercio mundial durante 300 años.

La minería de la plata: mano de obra, capital y tecnología

Ya se ha sugerido que, desde el siglo XVI hasta finales del XVIII, la América española proveyó el grueso de la plata esencial para el funcionamiento de los sistemas monetarios basados en ese metal de todo el mundo. De acuerdo con las estimaciones del científico alemán Alexander von Humboldt, publicadas en 1811 y frecuentemente citadas, la producción total tanto registrada como no registrada, del hemisferio entre 1492 y 1803, superó probablemente los 4000 millones de pesos.[5] Algunas estimaciones más recientes coinciden: Flynn y Giráldez argumentan que "la América española fue la fuente de aproximadamente 150000 toneladas de plata entre 1500 y

[5] El autor TePaske hizo una revisión de la literatura sobre las estimaciones de la producción de plata y oro a lo largo de los siglos y llegó a la conclusión de que las estimaciones de Humboldt fueron asombrosamente precisas a la luz de la comparación con las abundantes investigaciones posteriores; véase John Jay TePaske, "New World Gold Production in Hemispheric and Global Perspective, 1492-1810", en Dennis O. Flynn, Michel Morineau y Richard von Glahn (coords.), *Monetary History in Global Perspective, 1500-1808*, Fundación Fomento de la Historia Económica/Universidad de Sevilla/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1998. Véanse también los cuadros de Alexander von Humboldt, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España* [edición original, París, 1811], UNAM, México, 1991, reedición en español del clásico de 1811.

1800, lo cual equivalía aproximadamente a 80% de la producción mundial".[6]

La América española y Brasil también produjeron un volumen considerable de oro, pero menor que el de plata y en un porcentaje relativamente más pequeño que el de la producción mundial. Durante los siglos XVI y XVII la producción de oro del hemisferio occidental representó únicamente entre 10 y 20% del total mundial; sin embargo, durante el siglo XVIII, la situación cambió espectacularmente: durante más de 50 años (de 1720 a 1770) Brasil fue el mayor productor y exportador de oro del mundo y proveyó casi 60% del total mundial.[7] De hecho, el auge del oro brasileño constituye un capítulo importante de la historia monetaria mundial, debido a que se le ha relacionado con la temprana adopción del patrón oro en Portugal y la Gran Bretaña en el siglo XVIII; no obstante, en el presente capítulo no se pone el énfasis en el oro, sino en la plata.

¿Qué es lo que explica el hecho de que la América española se convirtiera rápidamente en el principal proveedor de plata del mundo? Una primera explicación es muy simple: la abundancia de recursos naturales. Varias regiones montañosas de México y el Perú, en particular, se contaban entre las más ricas del mundo en minerales con un alto contenido de plata; además, la explotación de esos recursos no tenía restricciones demasiado importantes debido a que la tecnología de extracción era relativamente simple: la excavación de los túneles en las minas se hacía con pico y pala, además de explo-

[6] Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez, "Born with a Silver Spoon...", *op. cit.*, p. 214.

[7] Nueva Granada (la actual Colombia), Nueva España, Chile y, en un menor grado, Guatemala fueron productores de oro en el siglo XVIII, pero, paradójicamente, también sufrieron una escasez relativa de la circulación interna de ese metal precioso porque prácticamente todo se exportaba a España debido a su alto precio. Respecto de la producción de oro del Nuevo Mundo, véase la obra precursora de John Jay TePaske, "New World Gold Production in Hemispheric and Global Perspective, 1492-1810", *op. cit.* Otra obra que proporciona una abundante información sobre el comercio en oro en Brasil en la época colonial es la de Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVI-XVIII siècles)*, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme, París, 1985.

siones de pólvora para romper las rocas más grandes, y la refinación de los minerales se llevaba a cabo mediante los métodos tradicionales para su fundición, aunque también se utilizó cada vez más la amalgama con el azogue (mercurio), técnica que se desarrolló a mediados del siglo XVI en la Nueva España y posteriormente se aplicó en el Perú.

El capital para trabajar las minas lo proveyeron mercaderes y empresarios dispuestos a arriesgar su dinero en lo que prometía ser un negocio extremadamente lucrativo. Peter Bakewell, David Brading, Frédérique Langue y Louisa Hoberman, entre otros, han publicado estudios históricos extremadamente detallados y estimulantes sobre las élites mercantiles y mineras activas en las dinámicas regiones mineras de Potosí, en el virreinato del Perú, y Zacatecas y Guanajuato, en el de la Nueva España.[8] La rapidez con que los centros mineros estimularon el desarrollo del comercio y las economías regionales a partir de mediados del siglo XVI fue notable, como lo demostraron los estudios clásicos de Carlos Sempat Assadourian que dieron origen a una abundante literatura histórica.[9] El aprovisionamiento de las minas con mulas, alimentos, sal, pólvora, mercurio y otros productos transformó rápidamente el paisaje económico de las regiones de los altiplanos de los virreinatos del Perú y la Nueva España, que se beneficiaron de la plata durante siglos.

Las restricciones al desarrollo de las minas en lo concerniente a la mano de obra fueron complejas, pero se resolvieron en cada región de manera diversa. En primer lugar, se debe subrayar el hecho de que la fuerza de trabajo requerida para el funcionamiento de las minas de plata no era muy nu-

[8] Véase Peter Bakewell, *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosí, 1545-1650*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1984; Peter Bakewell, *Silver and Entrepreneurship in Seventeenth Century Potosí: The Life and Times of Antonio López de Quiroga*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1988; David Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónico, 1763-1810*, Fondo de Cultura Económica, México, 2001; Louisa Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660: Silver, State, and Society*, Duke University Press, Durham, 1991, y Frédérique Langue, *Los señores de Zacatecas: una aristocracia minera del siglo XVIII en Zacatecas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

[9] Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía colonial: el mercado interior, regiones y espacio económico*, Nueva Imagen, México, 1983.

merosa: la mayor mina de plata de todas las épocas, la de Potosí, en el Alto Perú (en lo que hoy es Bolivia), producía grandes cantidades de metales preciosos ya a finales del siglo XVI, con un total de unos 13 000 mineros cuyo trabajo era forzado. Posteriormente, también se contrataron mineros asalariados para llevar a cabo el agotador trabajo en las minas, situadas a más de 3 700 metros sobre el nivel del mar. De acuerdo con la cuidadosa investigación de Enrique Tandeter, aproximadamente la mitad de los mineros que trabajaban en Potosí en el siglo XVIII eran trabajadores libres que recibían un salario, pero la mitad eran trabajadores forzados, reclutados por los oficiales reales españoles mediante el sistema de la mita, que obligaba a numerosas comunidades campesinas indígenas peruanas a proporcionar hombres para diversas tareas por las que prácticamente no recibían paga alguna.[10]

En el México colonial, por otra parte, prácticamente todos los trabajadores de las minas fueron asalariados a partir de mediados del siglo XVI; sin embargo, en el XVIII, el número total de operarios en el sector minero en el virreinato de la Nueva España no superaba los 50 000 hombres, aproximadamente 1% de su población total, pero en 1790 la productividad era muy alta en la mayor mina de plata del virreinato, La Valenciana, en Guanajuato, que empleaba a aproximadamente 3 000 mineros para producir más de dos millones de pesos de plata al año.

En resumen, en lo concerniente a los recursos, el capital, la tecnología, la mano de obra y los lazos económicos, la industria minera de la plata en la América española fue una operación compleja y diversificada desde el principio; pero desde el punto de vista del coeficiente entre ganancias y capital, fue quizá la actividad más productiva y lucrativa del mundo durante decenios, si no siglos. Según Flynn, los costos de producción tendieron a aumentar en relación con el valor real de la producción de plata entre 1540 y 1640, después de lo cual hubo 30 años de decadencia de la industria; sin embargo, a partir de 1670s muchas regiones mineras de plata se recuperaron y una vez más llevaron la producción a nuevos máxi-

[10] Enrique Tandeter, *Coacción y mercado: la minería de plata en Potosí colonial, 1692-1826*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1992.

mos. Para finales del siglo XVIII las minas de México en particular estaban produciendo plata al ritmo de unos 20 millones de pesos anuales, un promedio más alto que en ningún otro periodo de la época colonial; por lo demás, fue un tiempo en el que los precios de la plata (relativos a los precios de otros productos) aumentaron sistemáticamente, lo que hacía aún más rentable la explotación de esa riqueza mineral.[11]

La producción de dinero: casas de moneda, impuestos y ganancias

Una de las características más asombrosas del régimen monetario imperial español fue la extraordinaria estabilidad de los patrones y unidades de cuenta del sistema de monedas metálicas a lo largo de 300 años. En realidad, la alta calidad de las monedas de plata del Imperio español fue lo que generó su demanda internacional, que siempre fue intensa. El sistema monetario de la monarquía española fue establecido mediante la reforma monetaria de 1497, que conservó el ducado de oro como unidad de cuenta, pero, dado que ese metal tenía poca circulación, la reforma conservó también como moneda común el real de plata, valuado en 34 maravedíes, equivalente que se mantuvo a lo largo de más de tres siglos, una impresionante continuidad que ayuda a explicar la amplia aceptación del peso de plata.[12]

Marc Flandreau comentó una posible explicación del éxito del peso de plata como una especie de dinero universal del periodo moderno temprano, sugiriendo que su calidad y la estabilidad de su valor pudo haber hecho de él la mercancía dinero perfecta de la época.[13] Las mejores monedas del antiguo

[11] Salvucci proporciona las estimaciones de los aumentos de los precios de la plata durante ese periodo; véase Richard Salvucci, "The Real Exchange Rate of the Mexican Peso, 1762-1812", *Journal of European Economic History*, 23, 1994.

[12] Según Céspedes del Castillo, "sus múltiplos fueron las piezas de dos, cuatro y ocho reales y sus submúltiplos fueron las piezas de medio real y la de cuarto de real o cuartillo"; véase Guillermo Céspedes del Castillo, *Las cecas indianas, 1536-1825*, Museo-Casa de la Moneda, Madrid, 1996, p. 34.

[13] Comentario de Marc Flandreau sobre la ponencia de Carlos Marichal, "The Silver Peso as Universal Money of the Ancien Regime", presentada a la

régimen (como el florín, el ducado y el peso de plata) tenían mucha demanda debido a su calidad (pureza), la cual generaba confianza entre los mercaderes a escala internacional. Esas características eran muy apreciadas en un mundo en el que la circulación monetaria era básicamente de moneda metálica y en el que la mayoría de las letras de cambio se saldaba finalmente con monedas metálicas de oro o plata.

Como resultado, el Estado más extenso de Europa y el mundo, el Imperio español de los Habsburgo, pronto adoptó el peso de plata como la moneda corriente. Como lo hizo notar el historiador Céspedes del Castillo, es posible observar que hacia mediados del siglo XVI hubo una tendencia a la consolidación del peso de plata, con un valor de 272 maravedíes, igual a ocho reales de plata de la península.[14] En la América española, como lo señaló el investigador Roberto Cortés Conde:

> Las monedas de plata más comunes eran el real y sus múltiplos: el real de a dos [la posterior peseta], el real de a cuatro [medio peso] y el real de a ocho [el peso, de una onza de plata]. El equivalente de un peso de oro [de una onza de oro], que fluctuaba con el tiempo, era de entre 16 y 17 pesos de plata.[15]

Una de las razones que contribuyeron a preservar la alta calidad de las monedas acuñadas fue el deseo de la Corona española de evitar la evasión fiscal y la degradación y, por ende, recaudar sin pérdidas los impuestos que cobraba habitualmente sobre la producción de plata y oro. Las normas imperiales establecían que las casas de moneda debían ser lugares a los que los mineros y los banqueros comerciantes pudieran llevar los metales preciosos con toda confianza y por eso se establecieron en ciudades importantes, donde no era menos probable que el contrabando fuese considerable. Como

---

Conférence de l'Association d'Histoire Économique de France, París, noviembre de 2002.

[14] *Ibid.*, p. 53.

[15] Roberto Cortés Conde y George T. McCandless, "Argentina: From Colony to Nation. Fiscal and Monetary Experiences of the Eighteenth and Nineteenth Centuries", en Michael Bordo y Roberto Cortés Conde (coords.), *Transferring Wealth and Power from the Old World to the New: Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001, p. 384.

resultado, sólo unas cuantas casas de moneda se establecieron en las ciudades de la América española, donde las más importantes fueron las de México (en 1535), Santo Domingo (en 1536), Lima (en 1565), Potosí (en 1572), Bogotá (en 1620), Guatemala (en 1731) y Santiago de Chile (en 1743).

Las normas de acuñación variaron a lo largo de los siglos. Las técnicas en uso en el siglo XVI eran muy rudimentarias y era necesario hacer muchos cortes para obtener las monedas fraccionarias; así, fue frecuente que se dividieran las piezas de reales de a ocho (el peso de plata) literalmente en ocho piezas triangulares o, alternativamente, en cuatro piezas de a dos reales (una peseta, en el siglo XVIII). Es extremadamente difícil saber con exactitud cuánta plata se exportaba de la América española en forma de monedas y cuánta en lingotes u otras formas, pero, con el tiempo, el volumen de monedas aumentó notablemente. Todavía en 1708, después de una visita a la Nueva España, el capitán de un barco mercante francés anotó en su bitácora que calculaba que sólo la mitad de la plata que llegaba a la Casa de Moneda de la Ciudad de México se acuñaba finalmente debido a que muchos mercaderes preferían los lingotes.[16] Ese hecho refleja claramente lo intercambiable de la plata como moneda y como mercancía.

Posteriormente, la acuñación llegó a mejorar gracias a una serie de innovaciones técnicas. La nueva maquinaria instalada en la Casa de Moneda de la Ciudad de México en 1733 permitió estampar monedas casi perfectas en la misma época en que el ensayo alcanzaba un grado cercano a la perfección y la Corona española prefería el nuevo sistema porque permitía un mayor control fiscal. La acuñación de monedas aumentó de un promedio anual de cuatro millones de pesos durante el periodo de 1691 a 1700 a más de nueve millones de monedas en el decenio de 1740. Para finales del siglo, la Casa de Moneda de la Ciudad de México estaba produciendo un promedio de 20 millones de pesos de plata al año, como se indica en el cuadro 1.1.[17]

Las nuevas políticas monetaria y de acuñación de la monarquía de los Borbones permitieron una regulación y un

[16] Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux*..., *op. cit.*, p. 323.

[17] Guillermo Céspedes del Castillo, *Las cecas indianas*..., *op. cit.*, p. 251.

CUADRO 1.1. *Estimación anual de pesos plata acuñados en casas de moneda en Hispanoamérica, c. 1790*

Casas de moneda	*Pesos*
México	24 000 000
Lima	6 000 000
Potosí	4 600 000
Santa Fe de Bogotá	1 200 000
Santiago de Chile	1 000 000
Popayán	1 000 000
Santiago de Guatemala	200 000

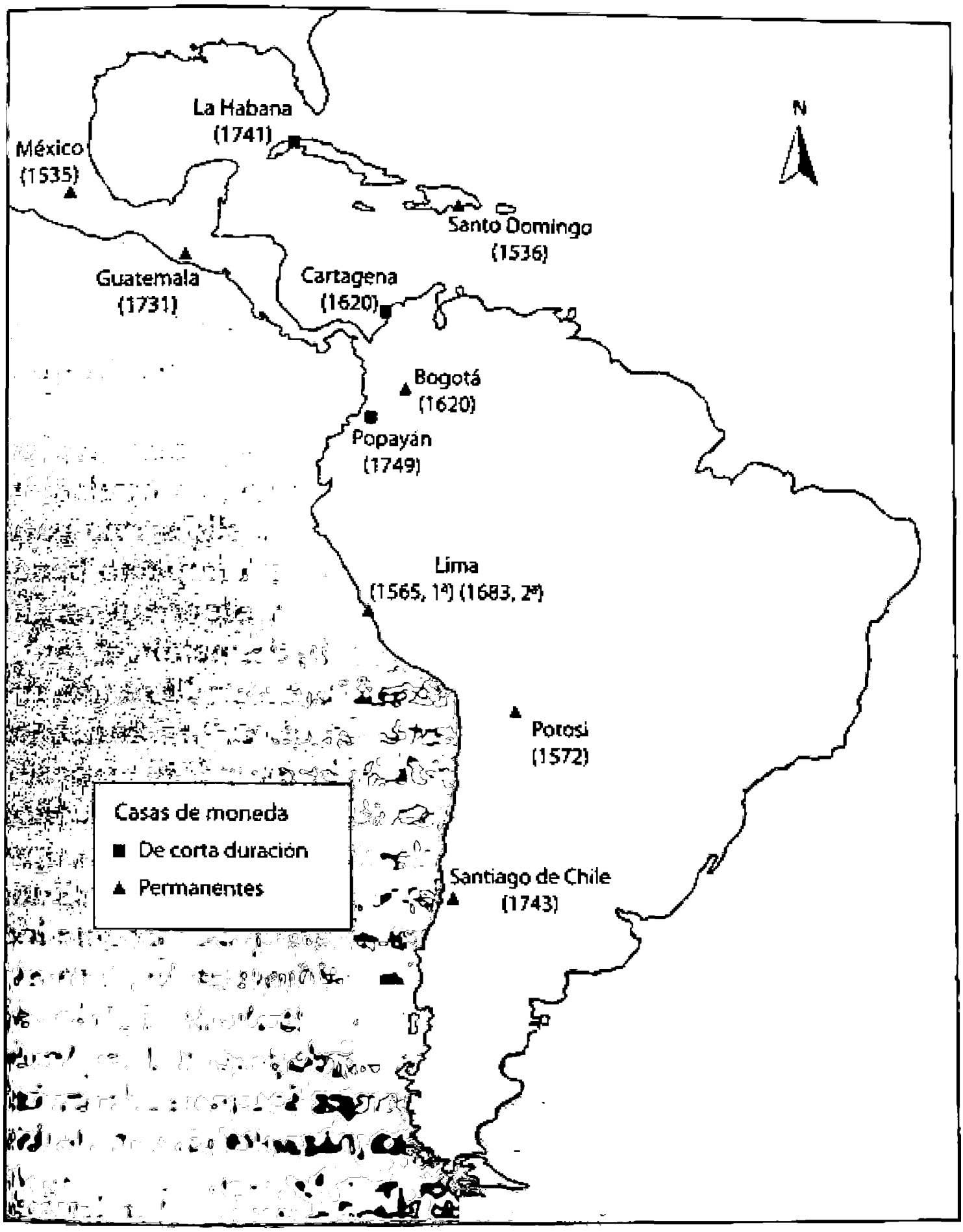
FUENTE: Alexander von Humboldt, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*, UNAM, México, 1991; edición original, París, 1811.

control estatales mucho más estrictos, pero los adelantos técnicos también fortalecieron la vasta demanda internacional de pesos de plata mexicanos. Humboldt registró la importancia de la Casa de Moneda de la Ciudad de México, en particular para la historia de la economía mundial, durante la visita que le hizo en 1803: "Es imposible visitar este edificio [...] sin recordar que de aquí han salido *más de dos mil millones de pesos* en el transcurso de menos de 300 años [...] y sin reflexionar en la poderosa influencia que esos tesoros han tenido en el destino de los pueblos de Europa".[18]

El control de las casas de moneda también era importante para mantener las fuentes de ingresos tradicionales de las administraciones coloniales constituidas por un conjunto de impuestos a la minería, el más importante de los cuales era el diezmo minero, un gravamen de 10% sobre toda la plata producida. Ese impuesto se cobraba en la Real Casa de Moneda, a la que llegaba toda la plata del virreinato para su acuñación. Ahora bien, aunque el diezmo minero era el más importante entre una variada lista de gravámenes sobre la plata de la

[18] Alexander von Humboldt, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*, *op. cit.*, p. 457. En lo que respecta a las estimaciones de los flujos totales de plata y oro de América a Europa, véase Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux...*, *op. cit.*

MAPA 1.1. *Casas de moneda en Hispanoamérica, 1535-1810*



NOTA: las fechas corresponden al año de expedición de las respectivas cédulas reales y no necesariamente al año en que iniciaron operaciones.

FUENTE: mapa elaborado por Evelina Nava, "El peso de la plata o real de a ocho en España y América: moneda universal del antiguo régimen", en *La Casa de Moneda y la acuñación en México, 1535-2005*, Casa de Moneda, México, 2005, p. 25.

Nueva España y el Perú, también eran importantes los ingresos derivados del señoreaje, como lo indican los datos sobre la amonedación de oro y plata; otro ingreso adicional se obtenía de la venta de productos del monopolio fiscal del azogue, ingrediente esencial para el proceso de refinación de la plata: el grueso de los ingresos así generados se utilizaba para comprar más azogue, que se adquiría en España. En resumidas cuentas, los ingresos netos que los Borbones obtuvieron de los impuestos a la minería —directos e indirectos— provenientes de la Nueva España fueron de cerca de cuatro millones de pesos como promedio anual en el último decenio del siglo XVIII, es decir, aproximadamente 26% del total de ingresos netos del gobierno virreinal.[19]

Dadas tales riquezas mineras se podría suponer que los territorios hispanoamericanos disfrutaban de una circulación generalizada de monedas de oro y plata y que ello servía para apuntalar el sistema crediticio colonial con un impacto benéfico para la mayoría de los sectores sociales y económicos; sin embargo, durante la Colonia la circulación de metálico, tanto en la América española como en Brasil, fue muy limitada, un hecho tan paradójico que ha provocado un caluroso debate entre los historiadores, ya que es difícil comprender la escasez de dinero metálico en circulación en lo que eran unas economías eminentemente productoras de plata y oro. Varios argumentos diferentes han sido propuestos para explicar esa situación, pero los factores más importantes fueron claramente los siguientes: *1)* la extracción de grandes volúmenes de plata fiscal por la Corona española con el propósito de destinarlos al pago de la administración de la monarquía imperial en América, Europa y las Filipinas; *2)* el uso que los mercaderes hicieron habitualmente de la plata para pagar el grueso de las

[19] Esos cálculos, presentados por Carlos Marichal, son considerablemente más altos que los porcentajes correspondientes presentados por Hebert Klein, pero se debe hacer notar que Klein no utilizó las cuentas consolidadas ni descontó los costos de la administración fiscal ni tomó en cuenta el señoraje sobre la Casa de Moneda; véase, respectivamente, Carlos Marichal, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de las Américas), México, 1999, cap. 2, y Hebert Klein, *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1998.

importaciones que hizo la América española desde el siglo XVI hasta principios del XIX; *3)* la demanda internacional de pesos de plata, que incentivaba una abundante exportación de metálico, tanto en su función de moneda como en la de mercancía, y *4)* la demanda generada por los banqueros comerciantes que intervenían en el comercio de la plata y en el arbitraje internacional sobre ese metal.

En suma, la difusión internacional del peso de plata fue impulsada por una serie de fuerzas poderosas y dinámicas que llevaron su circulación a una escala realmente mundial, aunque, por razones de claridad y espacio, sólo se presentará aquí un resumen de las principales regiones geográficas involucradas.

Ríos de plata: la exportación de pesos y lingotes de plata a Europa (siglos XVI a XVIII)

Durante más de medio siglo los historiadores han debatido el tema del volumen y los ciclos de los flujos de oro y plata que cruzaron el océano Atlántico del siglo XVI al XVIII. La discusión moderna se inició con el estudio clásico de Earl Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, publicado en 1934. Desde entonces, decenas de ensayos y libros han sido escritos en favor o en contra de su tesis central, que era que la revolución de los precios del siglo XVI en Europa fue causada en gran medida por la afluencia de plata proveniente de América. A pesar de la enorme influencia de esa obra, algunos estudios posteriores han puesto en tela de juicio la mayoría de las propuestas de Hamilton y su estudio ha sido desmantelado poco a poco.[20] En lo concerniente a las estimaciones de los flujos de plata de América a Europa, los nuevos estudios demuestran que, aunque las cifras de Hamilton son acertadas respecto del periodo de 1550 a 1630, subestimó las tendencias de los decenios posteriores. Las investigaciones actuales sugieren que, después de 1630, las remesas de plata disminuyeron sólo durante 30 años y después volvieron a aumentar marcadamente a partir de 1670; en consecuencia, la

[20] Véase una crítica en John Munro, "Precious Metals and the Origins of the Price Revolution Reconsidered", *op. cit.*, pp. 35-50.

teoría de la prolongada depresión del siglo XVII no es aplicable a la América española.

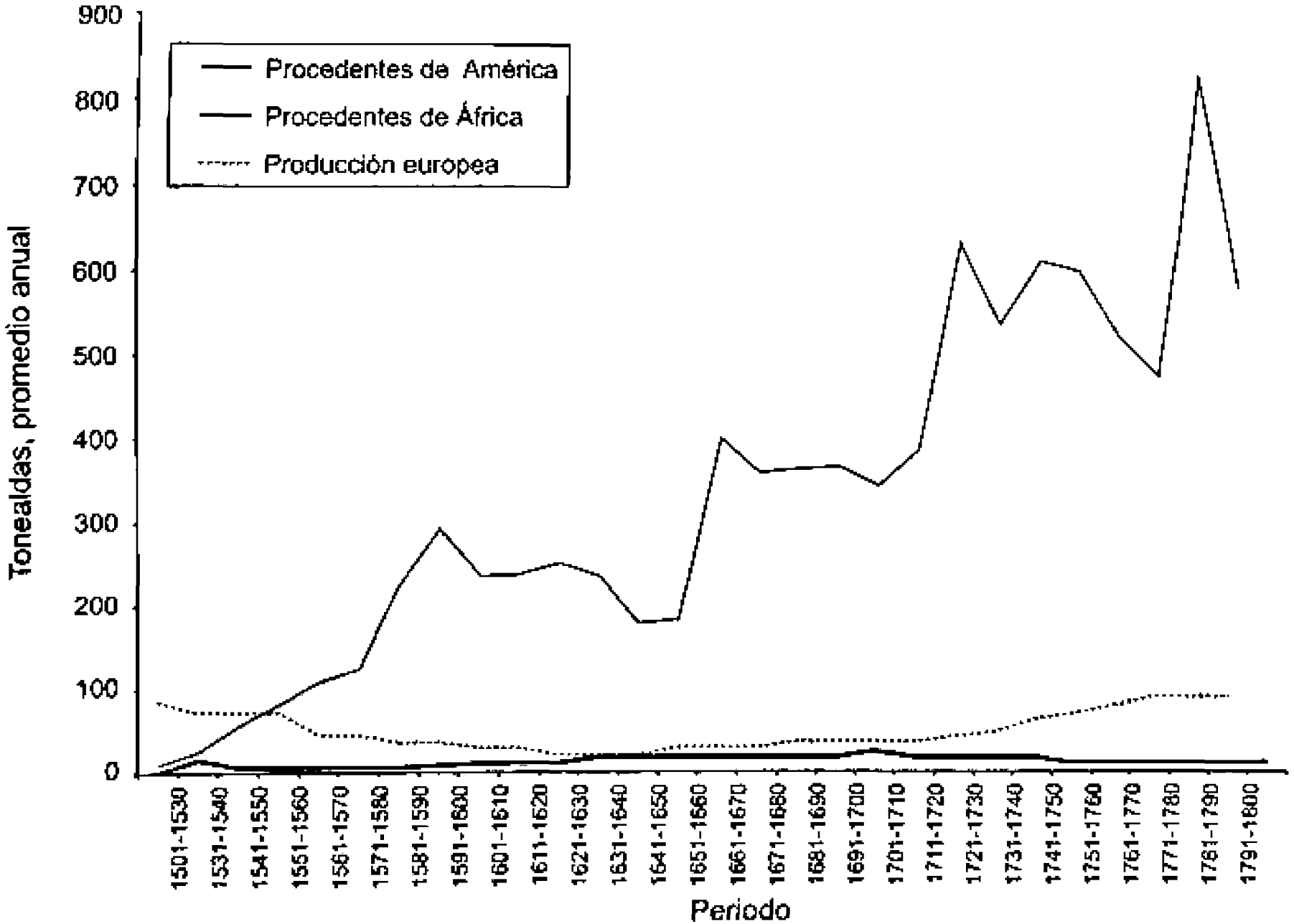
En su importante estudio *Incroyables gazettes et fabuleux métaux* Michel Morineau reconstruyó los flujos de plata, no sólo a Sevilla sino también a otros puertos europeos, y demostró que las tendencias de las exportaciones de plata (en monedas y lingotes) fueron sistemáticamente al alza desde 1670 hasta 1810. De todas las monedas, los pesos de plata llegaron a ser los de mayor circulación en el mundo. En su excelente estudio de la circulación trasatlántica de la plata americana, Morineau señaló que, ya a partir de finales del siglo XVI, el peso de plata había encontrado un lugar fundamental en el vocabulario monetario en la mayoría de las naciones europeas; entre los términos más comunes utilizados en las diferentes lenguas para describir el peso de plata se encontraban *piezas de a ocho, pieces of eight, stuken van achten, pièces de huit réaux, pesos fuertes, piastres fortes, piastres* y *patacones*.[21]

En el caso de Amberes, bajo dominio español y posiblemente el puerto y centro financiero más importante del norte de Europa a mediados del siglo XVI, la llegada de flujos constantemente crecientes de oro y, en especial, de plata americanos, contribuyó a la modernización financiera. Historiadores de la economía, como Spooner, Van der Wee y Cipolla, han hecho énfasis en la importancia de las remesas para el despegue de la bolsa de valores de Amberes (en 1531), una de las primeras y más dinámicas del norte de Europa, donde los metales preciosos sirvieron como apoyo básico del primer mercado internacional de valores y en que una gran parte de los instrumentos negociados fueron los famosos "juros", instrumentos de deuda de la monarquía española cuya emisión aumentó exponencialmente en el siglo XVI. En una fecha tan temprana como 1553, Thomas Gresham, experto financiero británico enviado a Flandes, informó que el mercado de oro de Amberes era muy reducido, porque prácticamente todas las transacciones mercantiles se llevaban a cabo en reales de plata españoles.[22]

En la segunda mitad del siglo XVI y los primeros decenios del XVII los cargamentos de plata fueron fundamentales tam-

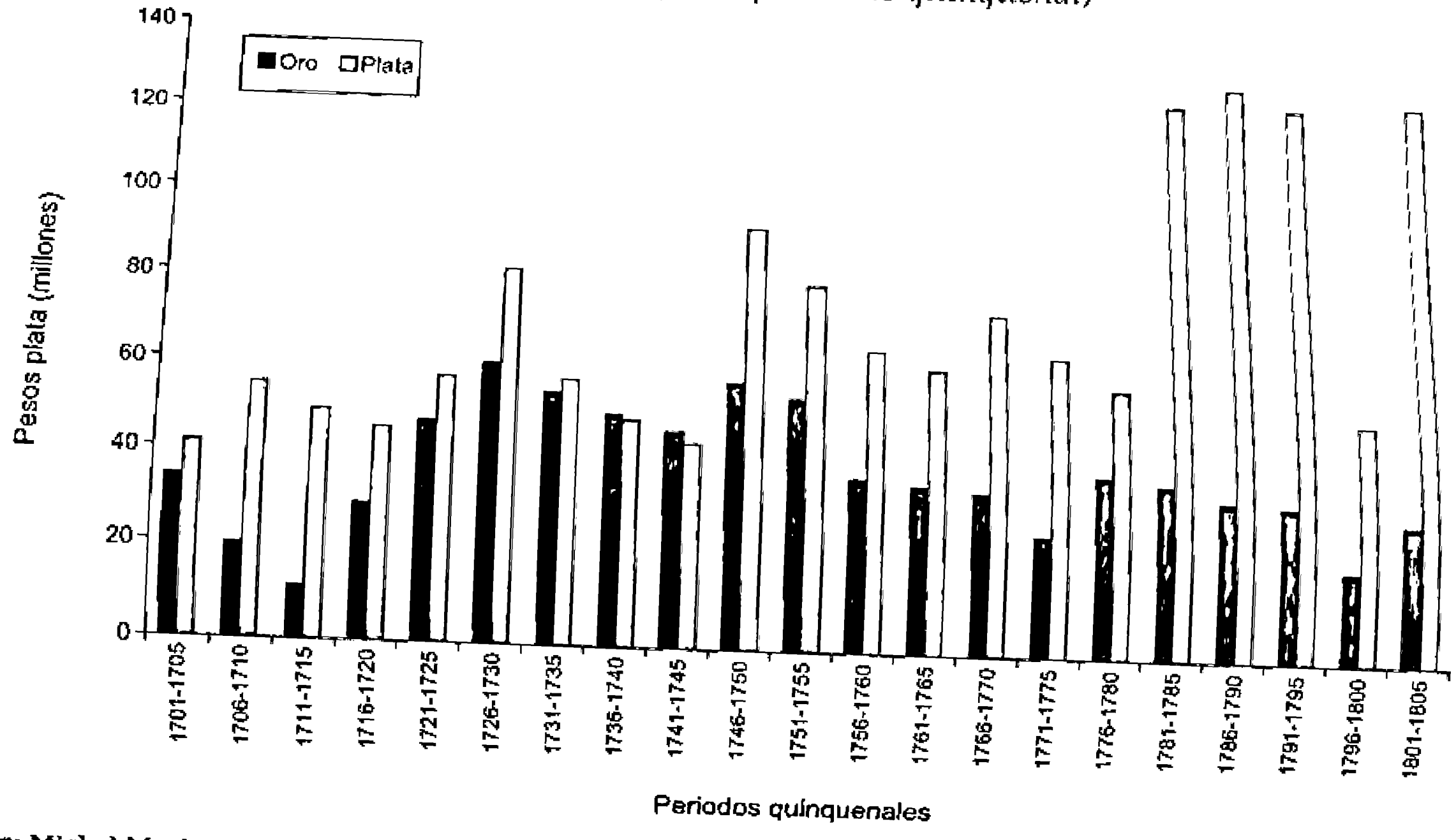
[21] Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux...*, *op. cit.*, p. 51.
[22] Cipolla, *Conquistadores, piratas, mercaderes*, 1999, p. 57.

GRÁFICA 1.1. *Metales preciosos importados por Europa y producción local (oro y plata), 1501-1800*



FUENTE: Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux...*, p. 578.

GRÁFICA I.2. *Exportaciones de oro y plata desde Hispanoamérica y Brasil hacia Europa, 1701-1805 (millones de pesos plata, promedio quinquenal)*



FUENTE: Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux...*, pp. 483-484.

bién para financiar la administración del imperio de los Habsburgo en Flandes y Alemania y, más especialmente, para subvencionar sus ejércitos y sus guerras. Sin esos flujos es imposible concebir la existencia de medios alternos de financiamiento de las fuerzas y los proyectos imperiales de Carlos V, Felipe II y Felipe III en una época en que la monarquía española era la principal potencia de Europa. El peso de plata fue la moneda de los ejércitos en campaña en el norte y el centro de Europa durante decenios y contribuyó notablemente a la circulación de esa moneda española de origen americano en el Viejo Mundo.[23]

Consecuentemente, el Estado español contribuyó de manera significativa a la transformación del peso de plata en una moneda universal. Las transferencias fiscales fluctuaron durante los siglos XVI y XVII; por ejemplo, en la guerra de los 30 años en Europa (de 1618 a 1648) la Corona española obligó a las colonias americanas a proveer sumas extraordinarias, parte en impuestos y parte en una combinación de préstamos forzados y préstamos con intereses. Durante ese periodo la transferencia de plata peruana a España (y, por ende, a los ejércitos españoles en Italia, Alemania y Flandes) fue verdaderamente asombrosa, y aunque luego disminuyeron las remesas, éstas siguieron siendo importantes en épocas posteriores.[24] A partir del siglo XVII los funcionarios de Madrid ordenaron a los virreinatos de América que enviaran el superávit fiscal tanto a la metrópoli como al resto del imperio para el sostenimiento de la administración civil y, sobre todo, de la militar. En consecuencia, el dinero sirvió para apoyar al gobierno español, tanto en la península ibérica y el sur de Italia como en toda la América española (y la región del mar Caribe) y, asimismo, en las Filipinas.

Durante el siglo XVIII las exacciones metropolitanas aumentaron y alcanzaron su máximo a finales de siglo, cuando

[23] Con todo, se debe hacer notar que Marie-Thérèse Boyer-Xambeau *et al.* argumentan que, en realidad, a finales del siglo XVI la mayor parte de la plata española era transferida a Italia por los banqueros genoveses; allí se intercambiaba por oro, que más tarde se enviaba a Flandes; véase Marie-Thérèse Boyer-Xambeau *et al.*, *Monnaie privée et pouvoir des princes...*, *op. cit.*, pp. 134-138. Respecto de las últimas transferencias de plata, véase Stanley J. Stein y Barbara H. Stein, *Silver Trade and War: Spain and America in the Making of Early Modern Europe*, The John Hopkins Press, Baltimore, 2000, cap. 2.

[24] Carlos Álvarez Nogal, *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos, 1621-1665*, Banco de España, Madrid, 1997.

la Corona española se vio envuelta en una sucesión de guerras contra sus grandes rivales: la Gran Bretaña (de 1763 a 1767, de 1779 a 1783 y de 1796 a 1803) y Francia (de 1793 a 1795 y de 1808 a 1814), con el resultado de que las demandas de la Hacienda de Madrid aumentaron y se ordenó a los administradores de las colonias que enviaran todos los superávits fiscales que fuese posible. En un estudio reciente se demostró que tan sólo la Nueva España remitió 250 millones de pesos de plata de superávit fiscal neto entre 1760 y 1810.[25]

Algo que tuvo más importancia que las remesas de plata por cuenta real de la América española fueron las remesas y los pagos privados ligados básicamente a las transacciones mercantiles internacionales. La mayoría de las importaciones de la América española se pagaba con plata y oro, los que, a su vez, llegaron a ser los principales productos de exportación de las colonias durante 300 años. Las mercancías enviadas a América en los grandes convoyes conocidos como "flotas", que zarpaban todos los años de Sevilla y, más tarde, de Cádiz (de fines del siglo XVI en adelante), incluían sobre todo textiles de Italia, Francia, Flandes e Inglaterra, aunque también muchos otros bienes de consumo, tanto de España como de otros países europeos. El comercio legal se complementaba con los florecientes negocios trasatlánticos de contrabando, que aumentaron vertiginosamente en la segunda mitad del siglo XVII. De acuerdo con los historiadores Malamud, Moutoukias y Morineau, los franceses se apoderaron del grueso del comercio ilegal durante ese periodo y obtuvieron enormes cantidades de plata americana que nunca pasaron por la península ibérica. Se estima que en el decenio de 1690 Francia proveyó aproximadamente 40% de los productos destinados a la América española, seguida en importancia por Génova, Inglaterra, los Países Bajos y Hamburgo.[26] Los holandeses y los británicos también participaron activamente en muchas de esas transacciones mediante un comercio irregular que se realizaba desde las islas que poseían en el mar Caribe y que funcionaban como centros de almacenaje y redistribución de su comercio americano.

[25] Carlos Marichal, *La bancarrota del virreinato...*, *op. cit.*, cap. 1.

[26] Michel Morineau, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux...*, *op. cit.*, p. 265.

Durante el siglo XVIII las flotas españolas regresaban a Europa de las colonias cargadas de los siguientes productos, en orden de importancia: plata, oro, tabaco, grana cochinilla, índigo y otros tintes, cacao, cueros y una considerable variedad de materias primas adicionales en menor volumen y de menor valor, como la quinina y la vainilla. Las remesas de los metales preciosos se hacían en forma de monedas y, también, en lingotes. Es muy difícil determinar la distribución exacta de la plata americana que llegó a Europa, pero existen numerosos documentos que proporcionan estimaciones; entre ellos, se puede citar el informe de 1686 de un mercader francés avecindado en Cádiz que indicaba que, del total de metales preciosos que habían llegado directamente a España, los mercaderes franceses recibieron 4.6 millones de pesos; los genoveses 4 millones; los holandeses, 3.3 millones; los ingleses, 2 millones; los flamencos, 2 millones, y los mercaderes de Hamburgo, 1.3 millones de pesos de plata.[27]

Otra cuestión importante se refiere a la trayectoria de la plata una vez que ingresaba a la circulación monetaria de los diversos países europeos. Ciertas estimaciones recientes indican que aproximadamente un tercio fue a parar a las casas de moneda de Francia, Inglaterra y Holanda, donde se refundían las monedas, aunque, en algunos casos, simplemente se las reacuñaba;[28] otra importante porción de la plata no terminaba en las casas de moneda europeas, sino que se usaba como medio de pago para el comercio internacional con el Báltico, Rusia, Oriente Próximo, la India y China.

Entre los primeros escritores científicos que intentaron hacer una estimación global de las exportaciones de metales preciosos de América a Europa a principios del siglo XIX se encontraba Alexander von Humboldt, después de su recorrido de cinco años por el continente americano (de 1798 a 1803), cuyas obras ya fueron citadas. Sus cálculos siguen siendo considerados indicadores valiosos por los historiadores moder-

[27] *Ibid.*, p. 302.

[28] Un estudio fundamental de los químicos metalúrgicos interesados por estimar el contenido de plata americana de las monedas europeas contemporáneas es el de Christian Morrison, Jean-Noël Barrandon y Cécile Morrison, *Or du Brésil: Monnaie et croissance en France au XVIIIe siècle*, Centre Nationale de la Recherche Scientifique, Cahiers Ernest-Babelon 7, París, 1999.

nos, como John TePaske, quien se especializó en el tema de la producción y circulación del oro y la plata en el periodo moderno temprano. Además, las cifras proporcionadas por Humboldt constituyen una prueba de la importancia que él y sus contemporáneos atribuyeron a los flujos internacionales de metales preciosos.

Con todo, Humboldt no se limitó a las estimaciones globales ni a los flujos de plata y oro americanos exportados en el largo plazo a Europa, puesto que también calculó la redistribución posterior de los metales preciosos en otras regiones del mundo. De acuerdo con el científico alemán, el valor total de las monedas de oro y plata que de América llegaron a Europa durante el periodo de finales del siglo XVIII fue cercano a 43 millones de pesos anuales, de los que calculó que un promedio de 4 millones fueron destinados cada año al comercio con Rusia, 4 millones al comercio con el Oriente Próximo y 17.5 millones fueron enviados a la India y China, sobre todo por la ruta del cabo de Buena Esperanza. En resumen, Humboldt estimó que quizá 18 millones de pesos de plata fueron absorbidos por la circulación monetaria propia de Europa (una gran parte de los cuales se fundió o se reacuñó), pero el resto de la plata se reexportó.

En años recientes los investigadores han estado reevaluando las estimaciones antiguas. Entre las más citadas y provocadoras se encuentran las del historiador sueco Artur Attman, quien argumenta que los flujos de plata reflejan la magnitud de la balanza comercial entre las regiones del mundo. Europa recibía una gran abundancia de metales preciosos y, por ende, estaba en posición de cubrir su déficit comercial con otras regiones mediante la exportación de monedas de oro y plata. Según ese punto de vista, a partir del siglo XVI hubo tres grandes regiones que disfrutaron de un superávit de su comercio exterior debido a que exportaban más materias primas no monetarias que las que importaban; se trataba de los países escandinavos y bálticos, el Oriente Próximo y Asia (la India y China), los que, de acuerdo con Attman, equilibraban su comercio con la importación de metales preciosos, sobre todo en forma de lingotes y monedas.[29]

[29] Artur Attman, *American Bullion in the European World Trade...*, *op. cit.*

Varias monografías históricas especializadas demuestran que, al menos desde el siglo XVI, las exportaciones de la región del mar Báltico de madera para construcción, pescado, pieles y otras materias primas a Inglaterra y Europa central generaban un flujo de plata en sentido contrario.[30] De manera similar, otros estudios indican que hubo importantes flujos de oro y plata al imperio otomano, aunque fueron mucho menos considerables que las remesas enviadas por mar al sudeste asiático y China.[31]

Las aventuras asiáticas del peso de plata en China y la India

¿Cuáles son los factores que explican la transferencia de cantidades enormes de plata a Asia? Según Charles Kindleberger, ya en la época del imperio romano era común hablar de Asia como cementerio de la plata de Occidente. Después, numerosos autores de la Edad Media y el siglo XVI insistieron en que los asiáticos, los chinos en particular, tenían inclinación a acumular plata. Lo curioso es que, en un extenso ensayo publicado en 1978, Kindleberger aceptó esa propuesta como cierta para argumentar que, en el mundo moderno temprano, la diferencia entre Europa y Asia se puede describir como un contraste entre Occidente como despilfarrador (dado que exportaba plata y oro) y Oriente como acaparador (dado que importaba plata y oro).[32]

Tan superficial punto de vista ha sido refutado por numerosos estudios sobre el desempeño de las economías asiáticas de los siglos XVI, XVII y XVIII, estudios que demuestran que esas

[30] Artur Attman, "Dutch Enterprise in the World Bullion Trade, 1550-1800", en *Acta Regiae Societatis Scientiarum et Litterarum Gothoburgensis* (Humaniora 23), Gotemburgo, 1983, y Artur Attman, *American Bullion in the European World Trade...*, *op. cit.*

[31] Respecto de la historia monetaria del imperio otomano, véase Sevket Pamuk, "Crisis and Recovery: The Ottoman Monetary System in the Early Modern Era, 1585-1789", en Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez (eds.), *Metals and Mining in an Emerging Global Economy*, Variorum, Brookfield, 1997, pp. 97-108.

[32] Charles Kindleberger, *Spenders and Hoarders: The World Distribution of Spanish American Silver, 1550-1750*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapur, 1989.

economías contaban con dinámicos y complejos sistemas monetarios y crediticios y que también revelan la naturaleza de su comercio internacional y los lazos con otras grandes regiones de la economía mundial. En 1982, en un ensayo ahora clásico, William S. Atwell publicó las primeras estimaciones de los flujos de plata a China durante el largo periodo de 1530 a 1650 y señaló que, para el siglo XVI, China, entonces gobernada por la dinastía Ming, ya tenía más de 100 millones de habitantes, lo que hacía de ella el mercado más grande del mundo y que, en consecuencia, la demanda de plata, tanto en su forma de materia prima como en la de monedas, era enorme.[33] En la época, otras monedas eran muy escasas: el oro no tenía mucha circulación en las transacciones mercantiles; el papel moneda, que tan abundantemente había circulado en el imperio chino desde el siglo XII, ya estaba desacreditado y carecía de aceptación, y el dinero de cobre, que también había circulado ampliamente y había sido degradado repetidamente, perdió el favor de los mercaderes, los consumidores y el gobierno mismo. Atwell añadió que el notable aumento de las exportaciones chinas a partir del siglo XVI, que incluían seda sin refinar, textiles de seda y algodón, té, porcelana, mercurio, piedras preciosas y otros productos, generaba una gran demanda de plata; por consiguiente, su numerosa población y su creciente economía crearon inevitablemente un mercado gigantesco de plata en lingotes y monedas que eran utilizados como dinero y para atesorarlos en forma de joyería, por ejemplo.[34]

Posteriormente, los historiadores de la economía Richard van Glahn, Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez publicaron unos estudios en los que ahondaron en el tema. Argumentaron que entre los factores más importantes que contribuyeron al enorme aumento de la demanda de plata estuvieron las políticas

[33] Con todo, es prudente recordar que hasta el siglo XVIII los pesos de plata no fueron una moneda de curso legal en China. Como lo indica Kann, es importante hacer notar que en China la plata era tanto una materia prima como una moneda y constantemente se cortaba en piezas y se volvía a fundir; véase Eduard Kann, *Currencies of China: An Investigation of Silver and Gold Transactions Affecting China*, Kelly and Walsh, Shanghai, 1927.

[34] William S. Atwell, "International Bullion Flows and the Chinese Economy...", *op. cit.*, p. 79.

monetaria y fiscal del Estado chino.[35] La adopción de nuevas normas fiscales (en particular la reforma fiscal del "látigo simple", del decenio de 1580) que obligaron a los campesinos, artesanos y mercaderes chinos a pagar los impuestos con plata contribuyó de manera importante a la nueva tendencia. Como afirman Flynn y Giráldez: "El gigantesco cambio de la demanda de plata provocó un aumento vertiginoso de su valor. Si se usan los coeficientes bimetalistas como indicador, el valor de la plata en China aumentó al doble de los valores predominantes en América, Japón, Europa y gran parte del resto del mundo".[36]

El cambio del coeficiente entre la plata y el oro en los mercados chinos hizo que cada vez fuese más conveniente para los comerciantes europeos exportar plata a China, a cambio de la cual recibían oro por un valor superior. De acuerdo con Von Glahn, a mediados del siglo XVI el coeficiente entre el oro y la plata rondó entre 1:11 y 1:12 en Europa, mientras que en China era de 1:6, y en la India, de aproximadamente 1:8.[37]

En consecuencia, para los mercaderes europeos que participaban en el comercio internacional las probabilidades de obtener beneficios del arbitraje (basados en las diferencias de los coeficientes entre la plata y el oro en los distintos mercados) eran enormes, por lo que no es sorprendente que todos los principales banqueros comerciantes de Europa empezaran a acumular grandes existencias de pesos de plata hispanoamericanos con la mirada puesta en el comercio con China y la India, donde les sería posible obtener el doble de ganancias con el comercio en materias primas, así como mediante la especulación con las variaciones de los precios de las mercancías dinero.

Ahora bien, los mercaderes europeos no eran los únicos empresarios activos en ese lucrativo comercio doble. En realidad, los mineros, mercaderes y navieros japoneses fueron incluso más activos en el siglo XVI, y entre 1540 y 1640 Japón fue

[35] Richard von Glahn, *Fountain of Fortune...*, *op. cit.*; Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez, "Born with a Silver Spoon...", *op. cit.*, y Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez, "China and the Spanish Empire", *Revista de Historia Económica*, 14: 2, 1996, pp. 309-338.

[36] Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez, "China and the Spanish Empire", *op. cit.*, p. 316.

[37] Richard von Glahn, *Fountain of Fortune...*, *op. cit.*, cap. 4.

el principal proveedor de plata a China aunque para mediados del siglo XVII el gobierno japonés se vio obligado a poner un alto a las exportaciones de plata porque las minas locales estaban prácticamente exhaustas. Para entonces las diferencias entre los coeficientes de la plata y el oro habían disminuido considerablemente y, como resultado, las ganancias provenientes de manera exclusiva del comercio en plata o dinero también habían disminuido; sin embargo, a todo lo largo de los siglos XVII y XVIII los mercaderes europeos continuaron encontrando que los pesos de plata tenían una alta demanda en China.

Por lo demás, varios estudios sobre las diversas compañías de las Indias Orientales (inglesas, holandesas y francesas) demuestran que mantuvieron su actividad en el negocio de la adquisición de pesos de plata hispanoamericanos para sostener su abundante y diverso comercio en China y la India.

En un estudio histórico extraordinariamente meticuloso sobre el comercio europeo que se llevaba a cabo en el puerto de Cantón durante el siglo XVIII, Louis Dermigny pudo estimar la cantidad de monedas de plata usadas para pagar por la adquisición de té, seda y otras mercancías. Los mercaderes franceses, daneses y suecos activos en Cantón pagaban sus mercancías casi exclusivamente con pesos de plata, mientras que los holandeses y los ingleses cubrían sus adquisiciones con una mezcla de materias primas y plata.[38]

Además de los abundantes flujos de plata que los mercaderes europeos llevaban a China por las rutas orientales, también existía un importante movimiento de pesos de plata que llegaba por las rutas del océano Pacífico. Los cargamentos que arribaban en el famoso galeón de Manila llevaron aproximadamente dos millones de pesos anuales de la Nueva España a las Filipinas (y de allí a Cantón) de manera continua desde finales del siglo XVI hasta principios del XIX.[39] Durante el siglo XVI y principios del XVII, parte de esa plata no tuvo su origen en las

[38] Louis Dermigny indicaba que, al comenzar el siglo, los ingleses pagaban 90% de sus compras con plata, pero que, para finales del siglo, la cifra había caído a 65%; véase Louis Dermigny, *La Chine et l'Occident: le commerce à Canton au XVIIIe siècle, 1719-1833*, 3 vols., École Practique des Hautes Études, París, 1964, vol. 2, p. 688.

[39] El estudio clásico al respecto es el de William Lytle Schurz, *The Manila Galleon*, E. P. Dutton, Nueva York, 1959.

minas de plata de México, sino en las de Potosí y otras minas del Alto Perú: los navíos con los metales preciosos zarpaban del puerto peruano de El Callao con destino a Acapulco para encontrarse allí con el arribo del galeón de Manila, que transportaba sedas chinas y otros artículos de lujo de gran demanda en las ciudades del virreinato del Perú; más tarde, no obstante, la Corona española redujo drásticamente el comercio con el Perú, lo que permitió que los mercaderes de México retuvieran el monopolio del comercio transpacífico.[40]

Según Dermigny, se puede estimar que en el transcurso del siglo XVIII ingresaron a China aproximadamente 500 millones de pesos de plata por ambas rutas: un poco menos de 200 millones por la ruta de Manila y más de 300 millones provenientes de Europa en los barcos que seguían la ruta en torno al cabo de Buena Esperanza y a través del océano Índico; en otras palabras, es probable que casi un tercio de la producción total de plata mexicana de ese siglo haya terminado en los mercados chinos.[41]

Con todo, China no era el único mercado asiático con una fuerte demanda de plata hispanoamericana. Existe una importante literatura histórica sobre el comercio internacional de la India en los siglos XVII y XVIII que permite comprender mejor la función anterior de los metales en el mercado mundial en expansión de la época.[42] En esos estudios se documenta la importancia y diversidad de las exportaciones de la India, incluida una enorme variedad de productos textiles de algodón y seda, así como seda en bruto, de Bengala, Madrás y otras regiones, muchos de los cuales eran enviados a Euro-

[40] Véanse otras referencias en Matilde Souto y Carmen Yuste (coords.), *El comercio exterior de México, 1713-1850*, Instituto José María Luis Mora, México, 2002, y Luis Alonso Álvarez y Josep Fradera (coords.), *Imperios y naciones en el Pacífico*, vol. 1, *La formación de una colonia: Filipinas*, CSIC/Asociación Española de Estudios del Pacífico, Madrid, 2001. Más recientemente, véase el estudio magistral de Mariano Ardash Bonialian, *El Pacífico hispanoamericano. Política y comercio asiático en el Imperio español (1680-1874)*, El Colegio de México, México, 2012.

[41] Louis Dermigny, *La Chine et l'Occident...*, *op. cit.*, vol. 2, p. 754.

[42] Los principales estudios son los de K. N. Chaudhuri, *The Trading World of Asia...*, *op. cit.*; Sushil Chaudhury, *Trade and Commercial Organization in Bengal, 1650-1720*, Mukhopadhyay, Calcuta, 1975, y Om Prakash, *The Dutch East Company and the Economy of Bengal, 1630-1720*, Princeton University Press, Princeton, 1985.

pa y también a muchos otros mercados, incluidos los de Levante y el sudeste de Asia. Algunos de esos productos eran incluso reexportados de Manila a la América española.[43] La mayoría de esos productos se pagaba con metales preciosos, en especial con monedas de plata.

El trabajo clásico de K. N. Chaudhuri sobre la famosa East India Company inglesa abrió ese campo de estudio y demostró que había excelentes investigaciones sobre esa compañía que permitían hacer una reconstrucción detallada del comercio internacional de la India.[44] Posteriormente, Sushil Chaudhury llevó a cabo una investigación regional más detallada sobre la función de las actividades mercantiles de las compañías de las Indias Orientales, tanto la inglesa como la holandesa, en Bengala, la región más próspera de la India en los siglos XVII y XVIII. Su investigación ilustró la complejidad del intercambio de plata por textiles y seda en bruto de la India. Una parte del comercio la llevaban a cabo los mercaderes asiáticos que exportaban mercancías a través del occidente de Asia al Levante y Europa, y otra parte la realizaban las compañías europeas mencionadas por la ruta oceánica en torno al cabo de Buena Esperanza; pero también había un complejo comercio triangular entre Europa, el sur y el sudeste de Asia. Los mercaderes holandeses descubrieron que los productores de muchas especias del archipiélago indonesio eran excelentes clientes para los brillantes y multicolores textiles de algodón de Bengala y, como resultado, la Dutch East Indies Company enviaba cargamentos de pesos de plata a Calcuta con el propósito de pagar las telas locales que más tarde transbordaba y reexportaba al sudeste de Asia para su intercambio por pimienta y otras especias.[45]

Ahora bien, ¿por qué había una demanda tan alta de plata en la India? El historiador de economía Om Prakash ofrece varias respuestas y cita la observación clásica de que los meta-

[43] Quiason, *English "Country Trade" with the Philippines, 1644-1765*, University of the Philippines Press, Ciudad Quezón, 1966.

[44] K. N. Chaudhuri, *The Trading World of Asia...*, *op. cit.*

[45] Sushil Chaudhury, *Trade and Commercial Organization in Bengal...*, *op. cit.*, y Sushil Chaudhury, "European Trade, Influx of Silver and Prices in Bengal, 1650-1757", ponencia presentada en la sesión 15 del XIII Congreso de la International Association of Economic History, Buenos Aires, 2002.

les preciosos que llegaban a la India tenían "mil puertas de entrada y ninguna de salida".[46] Para empezar, Prakash hace notar que la plata se usaba para pagar los artículos textiles que tenían una gran demanda en Europa antes de la Revolución industrial, porque eran más baratos y más atractivos que los de la competencia; asimismo, hace notar que, con el propósito de mantener la producción de manufacturas en el imperio mogol de la India, gran parte de la plata que llegaba se reinvertía; pero los metales preciosos también se usaban para acuñar monedas (de enorme demanda entre los grandes mercaderes y banqueros comerciantes hindúes), para decorar los templos (de la misma manera que en toda la Europa católica) y para adornos de las mujeres.[47] El alto consumo de oro y plata en las joyas estaba ligado a un complejo conjunto de dinámicas matrimoniales de una sociedad de múltiples castas en la que las alianzas conyugales tenían una enorme importancia para todos los sectores de la sociedad.

Por lo demás, tanto en la India como en China, individuos de muchos grupos socioeconómicos acumulaban la plata porque era una de las mejores y más seguras maneras de ahorrar dinero. En una economía sin una banca de depósito y sin cuentas de ahorro, la acumulación (el ahorro) de plata no era irracional, sino, antes bien, una "forma racional de tener liquidez";[48] y, dado el enorme tamaño de la población de la India y China en la época del antiguo régimen, lo anterior implica que generaron una gran demanda de plata durante cientos de años.

La circulación de pesos de plata en América: los antecedentes del dólar

Aun cuando este ensayo se ha concentrado sobre todo en la circulación internacional del peso de plata, no se debe olvidar que su circulación también fue importante en América, donde fue el instrumento monetario de uso más generalizado durante va-

[46] Om Prakash, "Silver Influx and Prices: The Case of Early Modern India", ponencia presentada a la sesión 15 del XIII Congreso de la International Association of Economic History, Buenos Aires, 2002, p. 1.

[47] *Idem*.

[48] *Ibid*., p. 15.

rios siglos; paradójicamente, no obstante, tanto en el virreinato del Perú como en el de la Nueva España, distintos sectores de la población protestaron con mucha frecuencia por la escasez de monedas de plata; pero, ¿cómo podía ser escasa la plata en la tierra de la plata? Los historiadores han propuesto varias explicaciones a la escasez relativa de las monedas metálicas en la circulación cotidiana en muchas regiones de la América española desde finales del siglo XVI hasta finales del XVIII. Para empezar, han señalado la considerable exportación de metales preciosos a España y Portugal desde los primeros días de la colonización de América, incluidas tanto las remesas de los mercaderes como las efectuadas por el Estado español de sus recursos fiscales, las cuales aumentaron con el tiempo y alcanzaron su apogeo en el siglo XVIII. Entre 1760 y 1810 los oficiales de la Real Hacienda del virreinato de la Nueva España transfirieron al exterior una media anual de cinco millones de pesos de plata, suma equivalente a extraer aproximadamente 2% del producto interno bruto del virreinato cada año.[49]

Además, dentro de las propias colonias, una gran parte de la plata y el oro (en lingotes y monedas) se retiraba rápidamente de la circulación en los mercados locales, lo cual puede explicarse por el hecho de que la Real Hacienda retenía durante largos periodos considerables existencias de plata y oro a la espera de la llegada de las flotas, al igual que las corporaciones y los particulares ricos, si bien el principal propósito no era el acaparamiento. La naturaleza de la economía y el sistema de gobierno coloniales explican el comportamiento de acumulación de grandes existencias de plata y oro: todas las administraciones fiscales coloniales de las principales regiones mineras retiraban de la circulación una porción considerable de monedas metálicas con el propósito de tener reservas disponibles cuando arribaran los buques enviados desde Sevilla, una práctica que reducía los costos derivados de las posibles demoras en el cargamento de los barcos con los metales preciosos. Además, los particulares también acumulaban gigantescas existencias de metales preciosos y monedas: desde el siglo XVI

[49] Si se considera que las economías del antiguo régimen crecían normalmente en no más de 1% del producto interno bruto anualmente, las extracciones fiscales reducían casi todas las posibilidades de crecimiento; véase Carlos Marichal, *La bancarrota del virreinato...*, *op. cit.*

hasta finales del XVIII las oligarquías de mercaderes ricos de México, Cartagena, La Habana, Bahía y Río de Janeiro se propusieron concentrar en sus casas mercantiles grandes existencias de plata y oro, que conservaban durante meses con el propósito de tener suficientes fondos para comprar prácticamente todos los productos importados que se vendían en las grandes ferias anuales que tenían lugar en cada colonia después del arribo de las flotas de España y Portugal. Finalmente, las poderosas instituciones eclesiásticas de toda la América española y Brasil extraían grandes cantidades de plata mediante el cobro del diezmo y otros derechos eclesiásticos y, por ende, acumulaban importantes existencias de plata, que usaban tanto para garantizar los gastos futuros como para asegurarse el flujo continuo de las operaciones de crédito que llevaban a cabo en nombre de los grandes propietarios de tierras.

El hecho de que una gran parte de la plata y el oro se exportara o se mantuviera fuera de los mercados de consumo durante largos periodos puede ayudar a explicar la relativa estabilidad de los precios coloniales en el largo plazo. A pesar de la profusa producción de metales preciosos, no había una gran abundancia de monedas en circulación en las colonias, por lo que los precios aumentaban lentamente, salvo en las épocas de crisis agrícolas y comerciales; sin embargo, las investigaciones recientes sobre los mercados del México borbónico indican que a finales del siglo XVIII hubo un aumento muy sostenido de los precios de los productos agrícolas básicos.[50]

La paradoja monetaria de esas sociedades coloniales fue explicada por Ruggiero Romano y otros especialistas mediante la argumentación de que el sistema monetario metálico de la América española estuvo básicamente bajo el control de las élites, lo cual explica el hecho de que las existencias monetarias (y la riqueza en general) estuvieran fuertemente concentradas. Los sectores populares sufrieron las consecuencias, dado que tenían grandes dificultades para obtener las monedas fraccionarias de plata que necesitaban para pagar los impuestos y para sus transacciones mercantiles. Ahora bien, los métodos para sortear la escasez de moneda fraccionaria fueron numerosos: se

[50] Véase un resumen de la historia de los precios en la Nueva España en el siglo XVIII en Richard Garner y Spiro E. Stefanov, *Economic Growth*, 1993, cap. 1.

desarrolló un sistema paralelo que se basaba en instrumentos no metálicos, entre los cuales hubo una gran variedad de monedas-vale que emitían los mercaderes en las ciudades, los pueblos y las haciendas y que fueron conocidas en general como *moneda de la tierra*, en el Perú, y como *tlacos*, en el México colonial. El resultado fue que se desarrolló un sistema monetario dual que reflejaba la existencia de una economía y una sociedad marcadamente estratificadas: por un lado, había élites pequeñas pero poderosas que incluían a los propietarios de las minas, los grandes mercaderes y los grandes propietarios de tierra, todos grandes acumuladores de plata, y por otro, la mayor parte del resto de la sociedad que en ocasiones vivía al margen de la economía monetaria y tenía que arreglárselas cotidianamente con los instrumentos de pago y los vales emitidos por los mercaderes locales o con el crédito, que también otorgaban los mercaderes y los hacendados, lo cual llevó en muchos casos a la servidumbre por endeudamiento (los peones endeudados). Los campesinos indígenas que formaban el grueso de la población rural de los virreinatos de la Nueva España y el Perú participaban en la economía monetaria, pero también llevaban a cabo un comercio a pequeña escala y un trueque muy activo. De manera similar, los esclavos de Brasil y de toda la América española tenían acceso ocasional a las monedas metálicas, pero en escala muy reducida. Evidentemente, eso implicaba que el ahorro individual de tipo popular fuese muy modesto.

Otra faceta de la circulación de la plata que no se ha mencionado previamente se refiere a los considerables flujos de pesos de plata que fueron a parar a las islas del mar Caribe a través del comercio. Es bien sabido que los piratas ingleses y franceses de principios del siglo XVII arriesgaban la vida por obtener los famosos reales de a ocho de las flotas navales españolas. Más tarde, los circuitos comerciales más firmes y el establecimiento de escuadras navales transformaron muchas de las islas de las Indias Occidentales en almacenes flotantes de mercancías europeas que se intercambiaban por pesos de plata por medio de extensas redes de contrabando.[51]

[51] Romano hace énfasis en el comercio de contrabando a través de Jamaica; véase Ruggiero Romano, *Moneda, seudomonedas y circulación monetaria*

De manera paralela al comercio ilegal, el comercio legal entre los diferentes puertos de la América española en el mar Caribe también se intensificó, en especial en el siglo XVIII. El comercio entre Caracas y la Ciudad de México, así como entre Cartagena de Indias y La Habana y entre el puerto de Veracruz y los puertos cubanos, fue alimentado fundamentalmente por el flujo de pesos de plata; además, el virreinato de la Nueva España financiaba las administraciones de Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad y la Florida con transferencias fiscales regulares en plata.[52]

A partir de principios del siglo XVIII un nuevo conjunto de actores se mostró muy activo en el comercio en plata en las Indias Occidentales. Se trataba de los mercaderes y navieros de las 13 colonias inglesas en América, que también crearon nuevos cauces comerciales entre todas las islas y aumentaron sus actividades en 1783, después de su independencia de Inglaterra. El resultado fue que los pesos de plata empezaron a circular aún más extensamente y pronto llegaron a ser la moneda metálica de uso más generalizado en las 13 colonias. Consecuentemente, no sorprende que, durante la guerra de independencia (de 1776 a 1783), el gobierno de la confederación de los flamantes Estados Unidos hubiese adoptado el peso de plata como la reserva metálica de su nuevo papel moneda, el dólar. La primera emisión de papel moneda especificaba que los billetes eran pagaderos en "dólares de acuñación española", lo que en realidad quería decir pesos de plata (ya fuesen acuñados en México, el Perú u otras cecas hispanoamericanas). Posteriormente, la ley monetaria ratificada por el Congreso de los Estados Unidos el 2 de abril de 1792 estableció que la moneda metálica sería el dólar de plata y que equivaldría en valor al peso de plata de a ocho reales. En realidad se puede recordar que, en la práctica y en la ley, el peso de plata siguió siendo moneda de curso legal en los Estados Unidos hasta mediados del siglo XIX.

---

en las economías de México, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México, México, 1998.

[52] Respecto de ese tema se puede encontrar una abundante información en Johanna von Grafenstein, *Nueva España en el circuncaribe, 1779-1808. Revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, UNAM, México, 1997.

Conclusiones:
el peso de plata en el siglo xix

Después de la independencia de las colonias españolas en América a raíz de las guerras que tuvieron lugar entre 1810 y 1825, el peso de plata siguió siendo acuñado en muchas naciones americanas durante el siglo xix y constituyó el producto de exportación más importante de México y Bolivia a lo largo de otros 80 años; sin embargo, las guerras de independencia llevaron aparejadas muchas transformaciones: cada uno de los nuevos gobiernos buscó afirmar su soberanía monetaria, pero con resultados muy diversos.

A partir de 1825 los países con la mayor riqueza mineral en plata continuaron apegados al patrón monetario metálico y al uso del peso fuerte clásico o alguna variación relativamente semejante. México, Perú, Chile y Bolivia siguieron acuñando pesos de plata en gran escala a todo lo largo del siglo xix. Por otra parte, países como Brasil, Colombia o Guatemala, que tenían importantes yacimientos de oro (pero no de plata), mantuvieron una importante circulación de monedas de oro, pero les fue difícil aumentar la producción y, por lo tanto, buscaron soluciones monetarias complementarias: Brasil, por ejemplo, empezó a experimentar con un patrón de papel moneda a principios del siglo xix, al igual que el estado y provincia de Buenos Aires entre 1826 y 1835.

Entre las antiguas economías mineras de plata más importantes el caso de México merece una atención especial, puesto que siguió siendo el mayor proveedor de monedas de plata a la economía mundial durante una buena parte del siglo xix; en realidad, hasta el penúltimo decenio del siglo la plata representó constantemente cerca de 80% del total de las exportaciones mexicanas. Las razones de esa continuidad se relacionaban estrechamente con la demanda internacional de monedas de plata. Hasta el decenio de 1880 tuvo clientes importantes en Europa: España, Francia, Alemania e Italia, por ejemplo, conservaron los patrones bimetálicos hasta dicho decenio; sin embargo, a partir de esa época los precios de la plata se desplomaron en toda Europa. En Asia, por el contrario, y más particularmente en China, el peso de plata mexicano mantuvo una fuerte

demanda entre los mercaderes aun después del decenio mencionado.[53] Lo anterior se debió a que el peso de plata mexicano seguía teniendo una prima en la mayoría de los mercados locales, y tan atractivos eran esos mercados que los mineros de los Estados Unidos lograron cabildear y obtener en Washington la acuñación de un nuevo dólar de plata, el *dólar comercial* estadunidense, moneda de plata de la que fueron acuñadas más de 36 millones de piezas para su uso en el comercio con China entre 1873 y 1887; posteriormente, no obstante, la práctica se suspendió y los pesos de plata mexicanos volvieron a reinar sin rival en el este de Asia hasta principios del siglo XX.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Luis Alonso, y Josep Fradera (coords.), *Imperios y naciones en el Pacífico*, vol. 1, *La formación de una colonia: Filipinas*, CSIC/Asociación Española de Estudios del Pacífico, Madrid, 2001.

Álvarez Nogal, Carlos, *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos, 1621-1665*, Banco de España, Madrid, 1997.

Ardash Bonialian, Mariano, *El Pacífico hispanoamericano. Política y comercio asiático en el Imperio español (1680-1874)*, El Colegio de México, México, 2012.

Attman, Artur, "American Bullion in the European World Trade, 1600-1800", en *Acta Regiae Societatis Scientiarum et Litterarum Gothoburgensis* (Humaniora 26), Gotemburgo, 1986.

———, "Dutch Enterprise in the World Bullion Trade, 1550-1800", en *Acta Regiae Societatis Scientiarum et Litterarum Gothoburgensis* (Humaniora 23), Gotemburgo, 1983.

Atwell, William S., "International Bullion Flows and the Chinese Economy, *circa* 1530-1650", *Past and Present*, 95, 1982, pp. 68-90.

Bakewell, Peter, *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosí, 1545-1650*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1984.

[53] Para más detalles, véase Eduard Kann, *Currencies of China...*, *op. cit.*

Bakewell, Peter, *Silver and Entrepreneurship in Seventeenth Century Potosí: The Life and Times of Antonio López de Quiroga*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1988.

Bordo, Michael, y Roberto Cortés Conde (coords.), *Transferring Wealth and Power from the Old World to the New: Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.

Boyer-Xambeau, Marie-Thérèse, Ghislain Deleplace y Lucien Gillard (coords.), *Monnaie privée et pouvoir des princes: l'économie des relations monétaires à la Renaissance*, CNRS, París, 1986.

Brading, David, *Mineros y comerciantes en el México borbónico, 1763-1810*, Fondo de Cultura Económica, México, 2001.

Braudel, Fernand, y Ruggiero Romano, *Navires et marchands a l'entrée du port de Livourne 1547-1611*, École Pratique des Hautes Études, París, 1951.

Céspedes del Castillo, Guillermo, *Las cecas indianas, 1536-1825*, Museo-Casa de la Moneda, Madrid, 1996.

Chaudhuri, K. N., *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company, 1600-1640*, F. Cass, Londres, 1965.

———, *The Trading World of Asia and the English East Asia Company, 1660-1760*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978.

Chaudhury, Sushil, "European Trade, Influx of Silver and Prices in Bengal, 1650-1757", ponencia presentada en la sesión 15 del XIII Congreso de la International Association of Economic History, Buenos Aires, 2002.

———, *Trade and Commercial Organization in Bengal, 1650-1720*, Mukhopadhyay, Calcuta, 1975.

Cipolla, Carlo M., *Conquistadores, piratas, mercaderes: la saga de la plata española*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1999.

Dermigny, Louis, *La Chine et l'Occident: le commerce à Canton au XVIIIe siècle, 1719-1833*, 3 vols., École Practique des Hautes Études, París, 1964, vol. 2.

Flynn, Dennis O., y Arturo Giráldez, "Born with a Silver Spoon: The Origin of World Trade in 1571", *Journal of World History*, 6: 2, 1995, pp. 201-220.

Flynn, Dennis O., "China and the Spanish Empire", *Revista de Historia Económica*, 14: 2, 1996, pp. 309-338.

Flynn, Dennis O., y Arturo Giráldez (coords.), *Metals and Mining in an Emerging Global Economy*, Variorum, Brookfield, 1997, pp. 97-108.

Garner, Richard, y Spiro E. Stefanou, *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*, University Press of Florida, Gainesville, 1993.

Glahn, Richard von, *Fountain of Fortune: Money and Monetary Policy in China, 1000-1700*, University of California Press, Berkeley, 1996.

Grafenstein, Johanna von, *Nueva España en el circuncaribe, 1779-1808. Revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, UNAM, México, 1997.

Hamilton, Earl J., *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, Harvard University Press, Cambridge, 1934.

Hausberger, Bernd, y Antonio Ibarra (eds.), *Oro y plata en los inicios de la economía global: de las minas a la moneda*, El Colegio de México, México, 2015.

Hoberman, Louisa, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660: Silver, State, and Society*, Duke University Press, Durham, 1991.

Humboldt, Alexander von, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España* [edición original, París, 1811], UNAM, México, 1991.

Ibarra, Antonio, y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el Imperio español, siglos XVII a XIX*, Instituto Mora/Facultad de Economía-UNAM, México, 2007.

Kann, Eduard, *Currencies of China: An Investigation of Silver and Gold Transactions Affecting China*, Kelly and Walsh, Shanghai, 1927.

Kindleberger, Charles, *Spenders and Hoarders: The World Distribution of Spanish American Silver, 1550-1750*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapur, 1989.

Klein, Hebert, *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial México, Peru and Bolivia, 1680-1809*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1998.

Langue, Frédérique, *Los señores de Zacatecas: una aristocra-*

cia minera del siglo XVIII en Zacatecas, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

Malamud Rikles, Carlos Daniel, *Cádiz y Saint Malo en el comercio colonial peruano, 1698-1725*, Diputación de Cádiz, Cádiz, 1986.

Marichal, Carlos, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, El Colegio de Mexico/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de las Américas), México, 1999, cap. 2.

Morineau, Michel, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVI-XVIII siècles)*, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme, París, 1985.

Morrison, Christian, Jean-Noël Barrandon y Cécile Morrison, *Or du Brésil: Monnaie et croissance en France au XVIIIe siècle*, Centre Nationale de la Recherche Scientifique, Cahiers Ernest-Babelon 7, París, 1999.

Moutoukias, Zacarías, *Contrabando y control colonial en el siglo XVII*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1988.

Munro, John, "Precious Metals and the Origins of the Price Revolution Reconsidered", en Clara Eugenia Núñez (coord.), *Monetary History in Global Perspective, 1500-1808*, Proceedings of the Twelfth International Economic History Congress at Madrid, agosto de 1998, Sevilla, 1998, pp. 35-50.

Pamuk, Sevket, "Crisis and Recovery: The Ottoman Monetary System in the Early Modern Era, 1585-1789", en Dennis O. Flynn y Arturo Giráldez (eds.), *Metals and Mining in an Emerging Global Economy*, Variorum, Brookfield, 1997, pp. 97-108.

Prakash, Om, *The Dutch East Company and the Economy of Bengal, 1630-1720*, Princeton University Press, Princeton, 1985.

———, "Precious Metal Flows into India in the Early Modern Period", en Dennis O. Flynn, Michel Morineau y Richard von Glahn (eds.), *Monetary History in Global Perspective, 1500-1808*, Fundación Fomento de la Historia Económica/Universidad de Sevilla/Instituto de Estudios Fiscales, Sevilla, 1998, pp. 73-84.

———, "Silver Influx and Prices: the Case of Early Modern India", ponencia presentada a la sesión 15 del XIII Congreso

de la International Association of Economic History, Buenos Aires, 2002, p. 1.

Quiason, Serafin D., *English "Country Trade" with the Philippines, 1644-1765,* University of the Philippines Press, Ciudad Quezón, Filipinas, 1966.

Romano, Ruggiero, *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*, El Colegio de Mexico/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de las Américas), México, 1993.

———, *Moneda, seudomonedas y circulación monetaria en las economías de México,* Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México, México, 1998.

Salvucci, Richard, "The Real Exchange Rate of the Mexican Peso, 1762-1812", *Journal of European Economic History,* 23, 1994, pp. 131-140.

Schurz, William Lytle, *The Manila Galleon*, E. P. Dutton, Nueva York, 1959.

Sempat Assadourian, Carlos, *El sistema de la economía colonial: el mercado interior, regiones y espacio económico,* Nueva Imagen, México, 1983.

Souto, Matilde, y Carmen Yuste (coords.), *El comercio exterior de México, 1713-1850,* Instituto José María Luis Mora, México, 2002.

Stein, Stanley J., y Barbara H. Stein, *Silver Trade and War: Spain and America in the Making of Early Modern Europe,* The John Hopkins Press, Baltimore, 2000, cap. 2.

Tandeter, Enrique, *Coacción y mercado: la minería de plata en Potosí colonial, 1692-1826*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1992.

TePaske, John Jay, "New World Gold Production in Hemispheric and Global Perspective, 1492-1810", en Dennis O. Flynn, Michel Morineau y Richard von Glahn (coords.), *Monetary History in Global Perspective, 1500-1808,* Fundación Fomento de la Historia Económica/Universidad de Sevilla/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1998.

II. LAS CADENAS DE LA MATERIA PRIMA ÍNDIGO EN LOS IMPERIOS ESPAÑOL Y BRITÁNICO, DE 1560 A 1860

DAVID MCCREERY

> El índigo... era el colorante más importante y universal conocido por el hombre en la época prehistórica.

COMO fuente del color azul y base de otros colores, el índigo ha estado en uso durante miles de años y fue conocido por los antiguos egipcios y el mundo clásico mediterráneo.[1] Cientos de plantas de todo el mundo contienen las sustancias químicas básicas del índigo, pero sólo tres o cuatro de ellas las producen en cantidades suficientes para que su explotación comercial, en oposición a su uso en la producción casera de textiles, valga la pena; la más importante de esas plantas es la *Indigofera tinctoria*. En la Europa moderna temprana se sabía que el índigo se importaba principalmente de la India, por las rutas de la seda, y sus orígenes y métodos de producción estaban envueltos en tal misterio que la mayoría de la gente imaginaba que el tinte, que llegaba en pequeñas pastillas duras, era un mineral. Su rareza y costo limitaban su mercado, y su uso en Europa también enfrentaba una gran oposición entre los cultivadores de glasto, un agente colorante azul local. Pero el glasto no se podía concentrar como el índigo para su envío a largas distancias; el tono que producía era claramente inferior al azul así como la persistencia del tinte oriental de importación. Consecuentemente, el alto precio y la oposición del

[1] Respecto de una visión general de la historia del índigo, véase Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, British Museum Press, Londres, 1998. También es útil Franco Brunello, *The Art of Dyeing in the History of Mankind*, N. Pozza, Vicenza, 1973. Para los europeos, el término *índigo* se derivaba de los orígenes del tinte en la India.

gremio, apoyado éste por la política estatal,[2] restringieron la difusión del uso del índigo hasta que Portugal descubrió una ruta completamente marítima a Oriente, lo cual redujo los costos y aumentó la disponibilidad de una variedad de "especias", entre ellas el tinte.

En la misma época en que las carabelas de Portugal abrían el comercio marítimo entre Asia y Europa, los españoles estaban colonizando el Nuevo Mundo y entre los primeros productos agrícolas de exportación de las nuevas colonias se encontraba el índigo (conocido como añil en Hispanoamérica desde la época colonial).[3] Inicialmente, los españoles exigían a las poblaciones indígenas que recolectaran las plantas de índigo silvestres nativas como parte de sus obligaciones tributarias, pero pronto los europeos introdujeron variedades más productivas y establecieron plantaciones a gran escala, sobre todo en el sureste de México y la región septentrional de América del Centro. Gracias a que las distancias marítimas eran más cortas y a que los españoles dominaban toda la cadena de producción, estos últimos pudieron ofrecer en los mercados europeos una materia prima de mayor calidad a un menor precio y pronto expulsaron casi por completo al índigo hindú.[4]

Ahora bien, hacia el segundo cuarto del siglo XVII, la escasez de mano de obra, resultado en parte de la disminución de la población, y los problemas de transporte, producto de la parálisis general del Imperio español, redujeron las exportaciones de índigo del Nuevo Mundo,[5] lo cual, sumado al aumento del mercantilismo, espoleó a las potencias europeas no

[2] Franco Brunello, *The Art of Dyeing...*, *op. cit.*, p. 196.

[3] La sinonimia entre *añil* e *índigo* se debe al hecho de que son los nombres comunes de dos plantas de las que se solía obtener un tinte de color similar por medio del mismo proceso: el nombre *añil* se aplica a la *Indigofera suffruticosa*, mientras que *índigo* se aplica a la *Indigofera tinctoria*. Acerca de la historia temprana de las exportaciones de índigo de América del Centro, véase Murdo MacLeod, *Spanish Central America*, University of California Press, Berkeley, 1973, pp. 176-187.

[4] Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, *op. cit.*, pp. 66-67. En las Indias Occidentales también se producía un índigo excelente, pero éste cedió el terreno al azúcar, mucho más rentable.

[5] Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite en Centro América*, Ministerio de Educación, Dirección de Publicaciones, San Salvador, 1976, t. I, p. 229.

españolas a buscar fuentes del tinte en sus propios imperios.[6] Inicialmente, Inglaterra intentó reavivar las importaciones de la India, sobre todo de la región occidental del subcontinente; los productores indígenas locales cultivaban y procesaban el tinte y lo vendían a los comerciantes ingleses, quienes se quejaban no sólo de los altos precios sino de lo desigual de la calidad.[7] Al mismo tiempo, los hacendados de las Indias Occidentales empezaron a experimentar con el cultivo y, pronto, el tinte exportado de las Indias Occidentales francesas estableció el patrón para los mercados europeos y, pese a las preocupaciones mercantilistas, para los ingleses, expulsando una vez más a los productores hindúes.

El índigo en los siglos XVIII y XIX: visión general de tres cadenas de materias primas

El cultivo y procesamiento del índigo requería tierra, mano de obra, capital y un conocimiento técnico adecuado, pero esos factores podían combinarse, como se hizo, de varias maneras, en diferentes épocas y distintos lugares, para producir la materia prima. Las variantes no eran aleatorias, sino resultado de circunstancias y decisiones históricas específicas, de lo que los actores podían "pensar" en ciertas coyunturas, así como de lo que podían hacer. Consecuentemente, para comparar las cadenas de la materia prima índigo necesitamos entender primero la historia en que están insertas.

Los hacendados de las tierras bajas de Carolina del Sur experimentaron con el índigo a finales del siglo XVII,[8] pero encontraron que el arroz era más rentable y abandonaron casi por completo el tinte durante el siguiente medio siglo; sin embargo, en el decenio de 1740 la explosiva demanda de índigo

[6] Brasil, por ejemplo, producía índigo; véase Dauril Alden, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: A Study in Comparative Economic History", *The Journal of Economic History*, 25: 1, marzo de 1965, pp. 35-59.

[7] Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, *op. cit.*, pp. 46-47.

[8] Respecto de una visión general del índigo en Carolina del Sur, véase Virginia Gail Jelatis, "Tangled Up in Blue: Indigo Culture and Economy in South Carolina, 1747-1800", tesis de doctorado, University of Minnesota, 1999.

en Inglaterra, vinculada al desarrollo de la Revolución industrial, y sumada a la crisis de los mercados de arroz derivada de las guerras casi incesantes del siglo, provocó que los terratenientes de Carolina del Sur volvieran al tinte.[9] Después de un periodo de experimentación, vino la producción y, de 1750 a 1775, la provincia y la cosecha disfrutaron de una especie de edad de oro. El índigo tenía la ventaja de que complementaba la producción de arroz, sin entrar en conflicto o competir con ella, y, por lo tanto, no amenazaba los sistemas económicos o sociales predominantes de la Colonia. Asimismo, el índigo llevó prosperidad a las empobrecidas zonas del interior y favoreció que los pequeños propietarios se dedicaran al esclavismo e hicieran concordar sus intereses más estrechamente con los de las élites de la región de marismas;[10] no obstante, cuando tuvo lugar la independencia de las 13 colonias, Carolina del Sur perdió acceso a su mejor mercado y, en el último decenio del siglo, la atención de los plantadores locales ya se estaba desplazando al algodón.

La situación de la economía de América del Centro corrió paralela a la decadencia de la monarquía española de los Habsburgo en la segunda mitad del siglo XVIII, y las condiciones sólo empezaron a mejorar en la segunda mitad del XVII.[11] Las reformas borbónicas que liberaron el comercio y el transporte marítimo coloniales, irónicamente, junto con el creciente comercio de contrabando impulsado por la Gran Bretaña, estimularon la reanimación de la producción de índigo en la región, en especial en la alcaldía mayor de San Salvador, en el litoral del océano Pacífico del istmo centroamericano. Des-

[9] Acerca de la leyenda de Eliza Lucas y la reintroducción del índigo en Carolina del Sur en el decenio de 1750, véase Lewis Cecil Gray, *History of Agriculture in the Southern United States to 1860*, The Carnegie Institute of Washington, Washington, 1933, pp. 290-291.

[10] Suzanne Cameron Lynch, "A River in Time: A Cultural Study of the Yadkin/Pee Dee River System to 1825 (South Carolina, North Carolina, and Virginia)", tesis de doctorado, University of South Carolina, 1993.

[11] Respecto de una investigación sobre ese periodo que abarca más allá de la de MacLeod, que termina en 1720, véase Miles L. Wortman, *Government and Society in Central America, 1680-1840*, Columbia University Press, Nueva York, 1982. Sobre el índigo, véase Robert J. Smith, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", *Hispanic American Historical Review*, 39: 2, mayo de 1959, pp. 181-211.

pués de mediados del siglo, una nueva generación de mercaderes inmigrantes y nuevos flujos de capital llegaron a la ciudad de Guatemala, la capital de la capitanía,[12] y, a partir de entonces, el dinero y el talento mercantil se abrieron camino hasta el índigo (añil), lo cual dio como resultado el mejoramiento tanto de la cantidad como de la calidad del producto. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, en especial después de que la revolución devastara Santo Domingo, el índigo "Guatimala" se convirtió en la norma mundial; sin embargo, el nombre mismo, "Guatimala", aplicado a una materia prima obtenida en el distrito de San Salvador de la capitanía, sugería la naturaleza de un conflicto creciente entre los productores y los mercaderes exportadores de la capital, que buscaban tener el dominio sobre los beneficios de la industria; pero la revolución que paralizó a Santo Domingo pronto sumió a España también en la guerra, y esta última, los aumentos de impuestos y la disminución de la disponibilidad de transporte marítimo, sumados a una serie de desastres naturales, afectaron marcadamente a las regiones productoras de América del Centro a partir de 1800.[13] Cuando la economía comenzó a recuperarse en los decenios de 1840 y 1850, el énfasis se había desplazado al café.

A principios del decenio de 1770 la East India Company trató de reactivar la producción de índigo,[14] pero en esa ocasión en el este de la India, en torno del bastión de la empresa en Calcuta.[15] El propósito era, en parte, diversificar la economía basada en el dinero y transportar la carga en los barcos

[12] José Antonio Fernández Molina, "Colouring the World in Blue: The Indigo Boom and the Central American Market, 1750-1810", tesis de doctorado, University of Texas, Austin, 1992, cap. 1. Acerca del surgimiento de la nueva clase de mercaderes, véase Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena: Central American Colonial Entrepreneur*, University of Oklahoma Press, Norman, 1997.

[13] Respecto de los problemas de principios del siglo XIX, véase David McCreery, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994, pp. 29-30.

[14] Patrick Tuck (coord.), *The East India Company, 1600-1858*, Routledge, Londres, 1998.

[15] Respecto de una visión completa de la economía de Bengala en los siglos XVIII y XIX, véase Sugata Bose, *Peasant Labour and Colonial Capital: Rural Bengal since 1770. The New Cambridge History of India*, 3 vols., Cambridge University Press, Cambridge, 1993, vol. 2.

mpañía, pero lo más importante era que también sig-
hacer frente al problema de las remesas. Aunque ob-
nancias del comercio tanto con el subcontinente como
na, la "John Company" (como se conocía a la East In-
npany) y, en realidad, toda Europa sufrieron una mer-
stante de la especia a manos de China y los consecuen-
blemas de liquidez. Para poder enviar las ganancias a
la East India Company y sus "sirvientes" que comer-
por cuenta propia necesitaban un medio que pudiera
rse en la India y venderse rápidamente en Londres:
dio de transporte de sus fortunas a este país".[16] Debido
valor en función de su peso y tamaño, el índigo era el
erfecto; además, ofrecía mejores posibilidades de es-
ión que las letras de cambio.[17] Inicialmente, la East In-
npany compraba el tinte a los cultivadores locales,
dualmente el capital europeo y la tecnología europea,
mente la de procesamiento, se extendieron a la pro-
de índigo. El propósito era asegurar un suministro
y las normas de calidad uniformes necesarias para su
los mercados de Europa; pero la producción de la
prima misma siguió en manos de los campesinos
. La incapacidad de los exportadores para ejercer un
completo sobre todo el proceso de producción ge-
a serie de conflictos y contradicciones ya evidentes
cenio de 1820.

Los factores de la producción

La tierra

Algunas cuestiones clave para la producción de índigo eran el acceso a la tierra, quién controlaba dicho acceso y en qué condiciones lo hacía; además, las circunstancias políticas o culturales podían provocar que la tierra adecuada no estuviese disponible o los costos del transporte podían hacer que dicha

[16] David Macpherson, *The History of the European Commerce with India*, Longman, Hurst, Rees, Orme, and Brown, Londres, 1812, p. 201.
[17] Blair B. Kling, *The Blue Mutiny: The Indigo Disturbances in Bengal, 1859-1862*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia, 1966, pp. 19-20.

tierra no fuese viable para la economía del índigo; asimismo, la competencia podía significar que la producción en una zona dada ya no fuese viable o, por otra parte, las políticas estatales o un monopolio podían proteger la materia prima de las fuerzas del mercado; pero todas esas condiciones podían cambiar con el tiempo —como sin duda alguna lo hicieron— y, con ello, también la utilidad de la tierra.

En general, la tierra no fue un problema en la Carolina del Sur del siglo XVIII, debido tanto a que grandes extensiones de la colonia seguían sin colonizar como a que el índigo requería un tipo de tierra diferente a la necesaria para el arroz. En una misma plantación, las tierras bajas pantanosas servían para el arroz, mientras que las tierras altas arenosas resultaban adecuadas para el índigo.[18] En otras palabras, el tinte permitía que los plantadores hicieran un uso rentable de un recurso que hasta entonces había tenido poco valor. Los que carecían de tierras apropiadas para el índigo "manipulaban" los límites de sus propiedades para aumentar las zonas útiles.[19] En el caso de los pequeños propietarios alejados de la costa o de los ríos y sin tierras adecuadas para el arroz, el índigo era el principal cultivo que les prometía el acceso a la economía de exportación, aparte quizá de los pertrechos navales o las pieles. Muchos plantaban índigo junto con sus cultivos de subsistencia y algunos producían el tinte, mientras que otros se especializaban en el suministro de semillas a los grandes cultivadores.[20] El índigo generó una riqueza sin precedentes en las tierras del interior y permitió que los plantadores de la costa y los agricultores de las llanuras tuvieran intereses económicos comunes por primera vez.

Aun cuando en el siglo XVIII había extensas plantaciones de índigo en El Salvador, la mayor parte de la producción y gran parte de lo que se reconocía en general como el índigo de

[18] S. Max Edelson, "Planting the Lowcountry: Agriculture, Enterprise and Economic Experience in the Lower South, 1695-1785", tesis de doctorado, Johns Hopkins University, 1998, p. 231.

[19] *Ibid.*, p. 66.

[20] George Terry, "Champaign Country: A Social History of an Eighteenth Century Lowcountry Parish in South Carolina: St. Johns Berkeley County", tesis de doctorado, University of South Carolina, 1981, p. 259.

mejor calidad provenía de los poquiteros.[21] Muchos de estos últimos no poseían un título legal de su tierra, pero en esa época era raro que se pusieran en tela de juicio los derechos de los colonos: aparte de la agricultura de subsistencia y el pastoreo de ganado había pocos usos que provocaran una competencia por la tierra; además, los cultivadores de índigo solían alentar el pastoreo de ganado en sus campos, porque los animales se alimentaban de la maleza y, por lo general, no consumían las espinosas hojas de índigo. Algunos de los grandes terratenientes eran comunidades indígenas que, por lo común, producían el índigo por sí mismas o arrendaban la tierra a extraños para que lo cultivaran.[22] El pago del arrendamiento, que se prefería a ocupar la tierra ilegalmente, podía valer la pena en casos específicos que implicaban una mejor calidad de la tierra o buenas comunicaciones. San Salvador y sus exportaciones, que no formaban parte de la región americana con acceso al Atlántico, sufrían la desventaja de los costos del transporte, y el acceso fácil a las rutas disponibles contaba mucho para los exportadores de índigo.

Para los productores europeos de índigo en la India el acceso a la tierra resultó difícil desde el principio. Con la esperanza de contener el descontento rural, la East India Company prohibió inicialmente a los europeos de Bengala la compra o incluso el arrendamiento directo de tierra, salvo en los alrededores inmediatos de Calcuta, por lo que, en general, los productores de índigo dependían de que los *raiyat* (los campesinos hindúes) que trabajaban su propia tierra les suministraran las plantas que necesitaban para procesar en los ingenios; pero, ¿cómo podían asegurarse de que esos campesinos realmente cultivaran índigo y no alguna otra planta sin tener que ofrecerles precios que parecieran irrazonables a los procesadores? La clave era el arrendamiento: los campesinos no tenían la propiedad plena de su tierra, sino que su derecho a ella se basaba en el pago de rentas a la clase de los *zamindar* del lugar, quienes recaudaban las rentas y, a su vez, estaban

[21] Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite...*, *op. cit.*, p. 105.

[22] Respecto del índigo y las tierras comunales, véase Aldo A. Lauria-Santiago, *An Agrarian Republic: Commercial Agriculture and the Politics of Peasant Communities in El Salvador, 1823-1914*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, 1999, cap. 2.

obligados a remitirlas junto con los impuestos a las clases superiores. Para pagar la renta y asegurarse el acceso a la tierra y a la supervivencia, los *raiyat* obtenían de los procesadores de índigo adelantos en efectivo que debían pagar con plantas del tinte de la siguiente cosecha,[23] con el resultado de que una gran parte de la población rural quedó rápidamente inmersa en deudas que, debido a la mala suerte o a las artimañas, parecían aumentar cada año e incluso podrían heredar los hijos. Sean las que hubieren sido las ventajas iniciales del índigo, hacia el decenio de 1820 para los campesinos era evidente que se beneficiarían más con el cultivo del arroz, pero los exportadores de índigo se valían de las deudas, además de la intimidación física, para obligarlos a seguir adelante con el tinte, por lo que no es sorprendente que se hayan caldeado los ánimos y, finalmente, las tensiones explotaran en el "motín azul" de finales del decenio de 1850.[24]

Los factores que bloquearon la expansión de la producción de índigo hindú fueron la imposibilidad de que el capital penetrase en el campo y la restructuración de la agricultura sobre la base de la racionalidad capitalista; las contradicciones de esa transición parcial dieron como resultado el incremento de los conflictos. Para los plantadores de San Salvador y Carolina del Sur, por otra parte, la tierra no fue una preocupación importante en el siglo XVIII. Aunque en Carolina del Sur tuvieron lugar cambios políticos, sociales y agrícolas, el dominio de la tierra cambió poco durante el siglo siguiente, pero en San Salvador los cambios provocados por el índigo (añil) prepararon el terreno para transformaciones mucho más importantes. Una vez que los extranjeros penetraron en las comunidades indígenas como arrendatarios, se mostraron reacios a partir y no era poco común que encontraran los medios para convertir en propiedad privada la tierra que usaban. Con la independencia y, en especial, con el auge del café a partir de 1840, la lucha por la tierra entre los productores de materias primas y los agricultores indígenas de subsistencia llegó

[23] P. J. Marshall, "Bengal: A British Bridgehead in Eastern India, 1740-1828", en *The New Cambridge History of India*, 2 tomos, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, t. 2, p. 169; Sugata Bose, *Peasant Labour and Colonial Capital...*, *op. cit.*, pp. 47-48; Blair B. Kling, *The Blue Mutiny...*, *op. cit.*, p. 127.

[24] Blair B. Kling, *The Blue Mutiny...*, *op. cit.*

a ser la característica principal de la historia rural salvadoreña moderna.

El trabajo

Un supuesto tradicional de la historia económica es que el cambio al capitalismo durante los siglos XVIII y XIX produjo una transformación similar respecto del trabajo gratuito. Aunque dicho supuesto tiene una validez considerable en el caso de muchas regiones centrales, las condiciones eran muy diferentes en gran parte de la periferia, donde la producción de materias primas llevó consigo la intensificación del uso o la introducción de sistemas de trabajo dependientes de una mayor coacción económica, incluida la esclavitud de africanos en cautiverio, los sistemas de "vagancia" y la servidumbre por deudas. La producción comercial de índigo dependía de varias formas de ese tipo de mano de obra coaccionada.

Las grandes plantaciones de Carolina del Sur usaban predominantemente esclavos africanos, y el índigo tenía varias ventajas para ese sistema de trabajo; por ejemplo: dado que por lo general la producción de tinte requería trabajadores en diferentes épocas del año que el arroz, los mismos trabajadores podían usarse en ambos cultivos. Esa rotación los mantenía ocupados la mayor parte del tiempo en una labor rentable, lo cual era una prioridad constante en las plantaciones y los propietarios amortizaban más rápidamente sus costos. Las tareas especializadas del procesamiento del índigo también permitían que los amos recompensaran a los esclavos favorecidos con mejores condiciones de trabajo sin liberarlos. Típicamente, los pequeños productores iniciaban la producción de índigo con la mano de obra familiar, pero, si prosperaban, también compraban esclavos, lo cual fortalecía sus lazos con las élites.[25] El índigo fue aceptado de inmediato en todos los espacios del sistema existente precisamente porque lo fortalecía y no amenazaba la posición de los que tenían el poder; antes bien, la mejoraba.

En El Salvador, por el contrario, la mano de obra era el talón de Aquiles de la producción de índigo (añil). La Corona es-

[25] Virginia Gail Jelatis, "Tangled Up in Blue...", *op. cit.*, p. 32.

pañola, que había tenido que enfrentar unas pérdidas verdaderamente catastróficas de población durante la segunda mitad del siglo XVI, prohibió el trabajo indígena en actividades que pudieran perjudicar su salud, entre ellas, las del índigo. Los residuos del procesamiento del tinte atraían a las moscas, que atormentaban a los hombres y a los animales y de las que se creía que propagaban enfermedades.[26] En lugar de los indígenas, los hacendados debían usar trabajadores libres, como mulatos o mestizos pobres o esclavos africanos, pero ninguno de esos grupos resultaba satisfactorio, pues los primeros eran demasiado indisciplinados, y los segundos, demasiado costosos,[27] por lo que, en lugar de usarlos a ellos, se desarrolló un sistema de "multas y sobornos" conforme al cual los cultivadores explotaban a los indígenas endeudados y periódicamente pagaban multas o sobornos a los visitadores enviados por la Corona para que les permitieran continuar con esa práctica.

Ahora bien, cuando la economía se reanimó y la demanda de índigo aumentó, en el siglo XVIII, los cultivadores hicieron presión para que se autorizara el empleo de más trabajadores y más baratos; así, en 1738, la Corona puso fin a la prohibición del empleo de trabajadores indígenas, y más tarde, en el decenio de 1760, permitió que en San Salvador hubiese repartimientos, sistema de trabajo forzado de los indígenas que ya se practicaba en otros lugares de la colonia.[28] La decisión sirvió más a los intereses de los grandes hacendados que a los pequeños agricultores que dependían del trabajo familiar, comunitario o cooperativo; asimismo, era muestra de las políticas generales de la Corona, que en los últimos años del imperio tendieron a fomentar los intereses de los mercaderes de la Ciudad de Guatemala a expensas de los pequeños cultivadores, cuyos porcentajes de índigo cosechado disminuyeron. Lo anterior, a su vez, redujo la calidad de la producción global y,

[26] Murdo MacLeod, *Spanish Central America: A Socioeconomic History, 1520-1720*, University of California Press, Berkeley, 1973, pp. 185-186.

[27] Acerca de los problemas con la mano de obra, véase Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite...*, *op. cit.*, pp. 88-94.

[28] Miles L. Wortman, *Government and Society in Central America...*, *op. cit.*, pp. 176-179, y Robert J. Smith, "Forced Labor in the Guatemalan Indigo Works", *Hispanic American Historical Review*, 36: 3, agosto de 1956, pp. 319-328.

dado que San Salvador dependía de la reputación de la calidad de su índigo para compensar las desventajas de la distancia y los precios, la disminución de la calidad del tinte fue un serio golpe para la industria.

Por otra parte, aunque en Bengala había algunas plantaciones extensas de índigo de propietarios europeos, en especial después de 1830, la mayor parte de la producción se obtenía en pequeñas parcelas cultivadas con trabajo familiar; no hubo una participación inmediata de los europeos en la organización de esa fuerza de trabajo ni se ejercía normalmente una presión inmediata sobre ella; sin embargo, el sistema desapareció debido a la coacción y la violencia real o potencial, las cuales se ejercían en un plano diferente. Al procesador que era acreedor de la deuda de los *raiyat* no le importaba cómo producían éstos las hojas, sino que se las entregaran cuando las necesitaba, por lo que los europeos recurrieron rápidamente a todo tipo de violencia, incluidos, en caso necesario, los ataques de matones contratados, para asegurarse de que el índigo estuviese disponible y a tiempo; por ejemplo, una viuda rogó que la protegieran de "la violencia de los caballeros del índigo".[29] Debido a que el capital comercial no logró penetrar en las primeras fases de la producción, la obtención de superávit tenía lugar no en el proceso del trabajo sino en el momento del intercambio, apoyada por medidas como subestimar el peso o la calidad.

Las diferentes cadenas de la materia prima índigo sostenían formas muy diferentes de movilización y control de los trabajadores, formas que, en algunos casos, cambiaron espectacularmente con el tiempo. Carolina del Sur ya utilizaba la mano de obra esclava africana en el arroz, por lo que, debido a la falta de trabajadores locales explotables, simplemente cambiaba los esclavos al índigo parte del año. De hecho, el nuevo cultivo ayudó a diseminar a los esclavos africanos en las regiones interiores donde los agricultores ya podían obtener crédito para comprarlos. En El Salvador, el sistema de mano de obra evolucionó de inmediato y así se mantuvo: desde el principio se hizo uso de trabajadores indígenas bajo coacción

[29] Narendra Krishna Sinha, *The Economic History of Bengal*, K. L. Mukhopadhyay, Calcuta, 1965, t. I, p. 210.

en el cultivo, y las formas y los grados de ésta aumentaron hacia el final de la época colonial. Bengala, por otra parte, parece haber estado en el extremo opuesto de la escala de la coacción, puesto que las materias primas siempre eran productos cultivados por campesinos formalmente libres que trabajaban tierra sobre la que tenían derechos, pero los *raiyat* compraban esos derechos al costo de una pesada carga de deuda que los ataba a un cultivo cada vez menos rentable.

El capital

En comparación con muchas otras materias primas tropicales, la producción de índigo no requería grandes inversiones de capital ni exigía costosos ingenios azucareros ni la construcción de ferrocarriles a gran escala ni amplias instalaciones portuarias. Lo que sí implicaba su producción era la inversión en la movilización y el control de los trabajadores y en el equipo de procesamiento, pero los costos de este último eran mínimos y los de los primeros variaban ampliamente, de los costosos esclavos africanos a los relativamente baratos trabajadores de los repartimientos y las familias de campesinos independientes. Por otro lado, debido a que los cultivadores dependían en un alto grado del trabajo forzado, el capital que se invertía en el índigo no debía tener la tasa de rendimiento promedio.

Uno de los atractivos del índigo para los cultivadores de Carolina del Sur era precisamente que requería poco capital más que el ya invertido en la agricultura, ya fuese en las plantaciones extensas o en las pequeñas propiedades. Dado que la tierra y la mano de obra estaban disponibles, la única inversión que se necesitaba era en el simple equipo de procesamiento, que se podía construir con materiales locales, pero incluso esa inversión se podía evitar mediante la venta de semilla o de hojas sin procesar a los vecinos mejor equipados. Típicamente, los hacendados que buscaban capital para comprar esclavos o dedicar más tierra al cultivo podían obtenerlo de los mercaderes de Charleston a tipos de interés muy razonables: hacia mediados del siglo XVIII Charleston tenía una sobrepoblación de mercaderes dispuestos a prestar a largo plazo

con un interés de 8% contra la tierra o las cosechas, o un poco más alto a quienes tuvieran una cuenta corriente.[30] El acceso al capital no era una barrera al ingreso al cultivo del índigo ni para el hacendado ni para el pequeño agricultor.

A mediados del siglo XVIII el hecho de ser colonia de Inglaterra, no de España, era una ventaja, por lo que, en comparación con Carolina del Sur, América del Centro sufría problemas constantes por la escasez de capital y los altos costos del que había disponible. Los mercaderes de la Ciudad de Guatemala, que operaban de manera independiente o como agentes de casas de su país de origen, encauzaban la inversión a la producción del índigo salvadoreño a través de una variedad de canales; por ejemplo, los cultivadores a gran escala podían obtener financiamiento en efectivo o en especie de los mercaderes de la ciudad capital y, en ocasiones, pasaban un poco de ese capital a sus vecinos menos adinerados, a tipos de interés más altos.[31] En el último decenio del siglo el gobierno creó el Montepío de Añil, el que, en teoría, debía facilitar el financiamiento para los poquiteros, pero en realidad el programa colapsó pronto en una confusión de préstamos pendientes de pago que habían sido hechos a solicitantes bien relacionados políticamente. En cambio, los pequeños productores recibían financiamiento sobre una base anual de los representantes de los mercaderes que operaban en alguna de las muchas ferias del índigo o de un oficial de la Corona, como un corregidor, que trabajaba en colaboración con un mercader de la Ciudad de Guatemala.[32] Debido a que el canon eclesiástico prohibía la usura, la mayoría de los convenios sólo especificaba la entrega de cierta cantidad de índigo o fijaba un precio para la liquidación del préstamo en una pequeña suma inferior al precio de mercado en el momento de la entrega. Cuando, hacia el final

[30] Lelia Sellers, *Charleston Business on the Eve of the American Revolution*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1934, p. 55.

[31] José Antonio Fernández Molina, "Colouring the World in Blue...", *op. cit.*, cap. 5; Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena..., op. cit.*, y Troy Floyd, "The Guatemalan Merchants, the Government, and the Provincianos, 1750-1800", *Hispanic American Historical Review*, 41:1, febrero de 1961, pp. 90-110.

[32] Respecto de las relaciones entre los mercaderes y los burócratas de la Corona española, véase José Antonio Fernández Molina, "Colouring the World in Blue...", *op. cit.*, cap. 6.

del siglo, las condiciones se hicieron más inestables debido a la guerra, la falta de transporte marítimo y una serie de plagas de langosta, los pequeños agricultores se atrasaron cada vez más en el pago de sus deudas y perdieron sus propiedades a manos de los mercaderes de la Ciudad de Guatemala, lo cual fue un factor clave para que El Salvador se separara de Guatemala en la época de la independencia y de las hostilidades subsiguientes entre los dos países.

La producción de índigo de Bengala controlada por los europeos se inició con el financiamiento de la East India Company. Después de financiar primero los experimentos con el nuevo cultivo,[33] la compañía pasó a encauzar el capital a través de "agencias", casas comerciales locales establecidas por europeos y capitalizadas principalmente con los ahorros y las inversiones de los empleados de la East India Company.[34] Esas casas comerciaban con materias primas de exportación e importaciones europeas y, a medida que crecía la demanda de índigo, obtuvieron la autorización de la East India Company para enviar europeos al norte del país con el propósito de que organizaran y supervisaran los ingenios de procesamiento, operaciones que ellas financiaban.

Después de 1802, la East India Company se retiró por completo del financiamiento del índigo, pues prefería comprar el tinte que necesitaba mediante contratos o en el mercado de contado, con el resultado de que las casas mercantiles adquirieron mayor importancia. Debido a que tanto las remesas como la demanda del mercado determinaban la producción de índigo, tuvo lugar una tendencia a la sobreproducción, en cuyo financiamiento se excedieron las casas mercantiles, lo cual provocó que muchas quebraran durante el decenio de 1830.[35] Varios bancos recién establecidos, en especial el Big Union de Calcuta, se hicieron cargo del financiamiento del cultivo, pero también fracasaron a finales del decenio de 1840

[33] Acerca de los primeros experimentos con financiamiento de la East India Company, véase P. J. Marshal, "Private British Investment in Eighteenth Century Bengal", en Patrick Tuck (coord.), *Trade, Finance and Power*, Routledge, Londres, 1998, t. IV.

[34] Véase S. B. Singh, *European Agency Houses in Bengal (1783-1833)*, K. L. Mukhopadhyay, Calcuta, 1966.

[35] *Idem*.

en una confusión de especulaciones.[36] A medida que la India dejaba de ser un reducto exótico y se integraba más en la corriente principal de la economía imperial, los agentes y sucursales de las casas mercantiles inglesas se establecían en Bengala y se hacían cargo de la falta de financiamiento, como lo hicieron varias casas comerciales fundadas con capital hindú.

En ocasiones, los hacendados y las casas mercantiles de Bengala padecieron contratiempos por el financiamiento, pero, dado que la Gran Bretaña era el corazón de la Revolución industrial, tenía suficiente capital disponible a tipos de interés bajos para financiar la producción de índigo, ya fuese en la India o en Carolina del Sur. San Salvador, por el contrario, era una colonia marginal de un imperio decadente: España, privada de capital por decenios de guerras y pagos a los banqueros europeos, nunca tenía suficientes fondos públicos o privados para apoyar la producción de índigo adecuadamente, y el poco financiamiento que llegaba a América del Centro se disipaba muy frecuentemente debido a la corrupción o a la simple incompetencia.

El conocimiento técnico

Lo que resalta inmediatamente en el estudio comparativo de las cadenas de la materia prima índigo es la uniformidad relativa de la tecnología de procesamiento a lo largo del tiempo y de una región productora a otra.[37] La técnica para convertir las hojas y los tallos en pastillas de índigo cambió poco en los 400 años posteriores a 1550 y, en realidad, la producción campesina de El Salvador actual sería fácilmente reconocible para el administrador de una planta de procesamiento de la Bengala del siglo XVIII. Por esa razón, lo que sigue es una descripción genérica de la preparación del índigo, con notas sobre las variaciones importantes.

[36] Blair B. Kling, *The Blue Mutiny...*, *op. cit.*, pp. 22-23.

[37] Una de las mejores descripciones hechas en una fuente del siglo XVIII es la incluida en H. Roy Merrens (coord.), *The Colonial South Carolina Scene*, University of South Carolina Press, Columbia, 1977, pp. 154-158. En cuanto a una descripción contemporánea de un ingenio de índigo, véase Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, *op. cit.*, p. 71.

La *Indigofera tinctoria* es un arbusto de uno a dos metros de altura y, dependiendo de las condiciones locales, se puede podar de una a cuatro o más veces al año (lo mismo aplica a la planta de la *Indigofera suffruticosa*, nativa de Centroamérica, que también suele medir de uno a dos metros de alto). Se amarran los tallos con las hojas para formar atados que se transportan a la planta procesadora, donde el primer paso consiste en remojarlos en agua. Las cubas para ello y para los pasos subsecuentes, construidas de madera, piedra o metal, pueden estar colocadas sobre el piso o ser simplemente hoyos excavados en la tierra y forrados con arena y brea. Después de que los atados permanecen en remojo durante aproximadamente 24 horas en la primera cuba, se transfiere el líquido a la segunda y se descarta la tóxica pulpa de hojas y tallos. La segunda etapa es la más importante, porque en ella se agita el líquido para precipitar los gránulos de índigo; es la etapa en la que el proceso experimentó algunas de las pocas innovaciones a lo largo de siglos. Mientras que, al principio, por ejemplo, los indios de San Salvador se metían en las cubas y pisoteaban los atados o removían el líquido con las manos, la aireación subsecuente mediante paletas o cubos con tamices en el fondo fue predominante, al igual que el uso de animales o la fuerza del agua para impulsar la maquinaria. Los procesadores también aprendieron a añadir lechada a la mezcla para acelerar la separación. En cierto momento preciso, el cual dependía de la habilidad del supervisor, los trabajadores drenaban el agua, empacaban el índigo en sacos de tela, lo exprimían y lo dejaban secar. Una vez que el índigo perdía la mayor parte de la humedad los trabajadores cortaban el tinte en pequeñas pastillas para el mercado al menudeo.

El hecho de que esa técnica se desarrollara de manera más o menos uniforme en el tiempo y el espacio se debió a varios factores. Dado que los mercados mundiales definen en gran medida lo que es aceptable como materia prima, también determinan cómo se debe llevar a cabo su procesamiento, es decir, el producto debe cumplir con ciertas normas de tamaño, acabado y calidad para convertirse en una mercancía; por ejemplo, a finales del siglo XIX era posible producir azúcar en un patio, en un trapiche accionado por un caballo, pero el resultado no podía convertirse en mercancía para los

mercados mundiales porque éstos no aceptaban la calidad o el precio del azúcar hecha en un trapiche. De manera similar, Costa Rica ingresó a los mercados mundiales en el decenio de 1830 con la exportación de café en grano procesado en seco, pero hacia finales del siglo la competencia y la demanda de los consumidores obligaron a la mayoría de los productores a cambiar al procesamiento húmedo. Asimismo, los compradores de índigo acabaron por esperar cierto color, consistencia y acabado y por asociar esas características con ciertas regiones productoras en particular.[38] Dado que no existían las pruebas químicas modernas, así es como los compradores evaluaban el índigo, y el tinte que no lograba cumplir con las normas esperadas no se podía vender o sólo se podía hacerlo a un precio muy reducido. Una vez establecida, la buena o la mala reputación se resistía al cambio, lo cual daba lugar a que los productores de recién ingreso al mercado no buscaran convencer argumentando las cualidades especiales de su mercancía, sino que trataran de imitar lo más rigurosamente posible las de una "marca" popular ya establecida.

El procesamiento también se uniformó debido a la comunicación que había sobre las cadenas de materias primas y la que tenía lugar entre ellas, a pesar de la competencia aparentemente nacionalista. La información sobre el índigo y las muestras de las cepas más productivas se abrieron paso desde la India hasta el Nuevo Mundo, en especial a América del Centro, en el siglo XVI; después de la independencia de los Estados Unidos, la East India Company importó plantadores de América del Sur y las Indias Occidentales con el propósito de reintroducir las nuevas técnicas en la India; y a finales del siglo XIX los cultivadores de El Salvador ya podían leer en los periódicos artículos que les proporcionaban información detallada sobre la industria en la India.[39]

[38] José Antonio Fernández Molina, "Colouring the World in Blue...", *op. cit.*, pp. 48-49.

[39] Respecto de los trabajos publicados en Europa, Asia y América del Centro, véase Murdo MacLeod, *Spanish Central America*, *op. cit.*, pp. 176-178; acerca de los publicados en el Caribe inglés y la India, véase Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, *op. cit.*, p. 71, y en lo concerniente a los publicados en la India y El Salvador, véase Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite...*, *op. cit.*, pp. 295-298.

En general, lo que puede sorprender no es tanto la homogeneización de la tecnología de producción del índigo en el tiempo y el espacio, sino el hecho de que la industria no haya podido desarrollar sistemas modernos basados en el capitalismo similares, por ejemplo, a los establecidos para el azúcar o el café. Vale la pena recordar que las innovaciones más importantes del procesamiento del café y el azúcar llegaron en la segunda mitad del siglo XIX, cuando los tintes artificiales ya habían condenado claramente al índigo; asimismo, que en el siglo XIX el principal exportador de índigo era la India, donde el capital británico nunca pudo penetrar por completo en el proceso productivo, y que, debido a que la capacidad instalada de producción y procesamiento satisfacía con largueza la demanda y a que, después de mediados del siglo, el futuro de la demanda de materias primas naturales parecía oscuro, había pocos incentivos para invertir en el mejoramiento o la racionalización de la producción. Añádase a lo anterior el hecho de que el mercado estaba monopolizado en gran medida y será fácil comprender por qué fueron pocas las innovaciones que modernizaron el procesamiento del índigo durante el siglo XIX.

Intercambio y comercio

Una característica fundamental del comercio de índigo durante los siglos XVIII y XIX fue el extraordinario grado de incertidumbre, por lo que el principal propósito, tanto de los mercaderes como de los Estados dependientes de los ingresos fiscales del tinte, fue reducir la incertidumbre tanto como fuese posible. Los Estados fomentaban el mercantilismo y los mercaderes favorecían el monopsonio y el oligopsonio, pero la efectividad de uno y otro era limitada y siempre se encontraban bajo el asalto del comercio de contrabando; además, las dificultades adicionales causadas por la adulteración y la sustitución exacerbaban esos problemas.

A diferencia de la región superior del sur colonial de la América inglesa, donde el sistema fluvial permitía que los hacendados comerciaran directamente con Inglaterra, el comercio del siglo XVIII entre Carolina del Sur y la madre patria tenía lugar primordialmente a través del puerto de Charleston. Los

mercaderes compraban y acumulaban materias primas como el arroz, el índigo y las pieles para enviarlas a Inglaterra e importaban bienes manufacturados.[40] Los agricultores de la región norte trataban con los mercaderes de encrucijada, agentes por lo general de alguna casa de Charleston. La competencia entre esos mercaderes, tanto comerciantes establecidos localmente como factores vinculados con Londres, y la tendencia a comprar un exceso de bienes terminados conspiraban para dar la ventaja en la mayoría de los intercambios comerciales a los hacendados, quienes podían exigir el pago al contado de sus cosechas y comprar a crédito productos manufacturados. En ocasiones, algunos de los principales productores de arroz e índigo contrataban espacio en los barcos por su cuenta o incluso alquilaban un barco y vendían sus productos directamente en Londres. Era común que los hacendados intentasen manipular las expectativas de los mercados, pronosticando a viva voz una cosecha extraordinaria con la esperanza de atraer a un gran número de barcos con el fin de reducir los costos del transporte.[41] Los mercaderes de Charleston fracasaron totalmente en sus intentos por controlar el comercio de índigo de Carolina del Sur, aunque en realidad tanto los productores como los mercaderes operaban en la periferia de un mercado mundial acerca del que, en el mejor de los casos, tenían una información incompleta y sobre el que no tenían control alguno.

Los mercaderes de la ciudad de Guatemala trabajaron vigorosamente durante la segunda mitad del siglo XVIII para monopolizar o, más adecuadamente, "oligopolizar" el comercio de exportación del añil (índigo), junto con las importaciones de los fabricantes. El Estado también favoreció el monopolio para facilitar la recaudación de impuestos. Los diversos grupos de mercaderes representaban tanto el capital local como el de España, y la competencia entre los grupos y en el seno de éstos fue lo que impidió que el monopsonio fuese más eficaz. El tráfico de añil se inició en las ferias comerciales locales y regionales en El Salvador y Guatemala, donde los productores entregaban su tinte a los mercaderes o a los agentes de éstos que habían financiado su cosecha y de quienes recibían los

[40] Lelia Sellers, *Charleston Business on the Eve of the American Revolution*, *op. cit.*, y S. Max Edelson, "Planting the Lowcountry...", *op. cit.*, cap. 5.
[41] *Ibid.*, pp. 409-410.

préstamos o las mercancías necesarios para el año siguiente. Algunos que ya habían liquidado sus deudas vendían en el mercado al contado, pero no era algo común. De las ferias, el añil era transportado en mula a la capital, donde se acumulaba para su venta futura, o directamente a los puertos para su envío a ultramar. Debido a la falta de transporte marítimo a América del Centro durante gran parte del siglo XVII y principios del XVIII, en esa época los cargamentos del tinte viajaban por tierra en mulas y carretas hasta el puerto de Veracruz para su exportación; después de 1750 los puertos del mar Caribe, como Omoa y Santo Tomás, manejaban cantidades crecientes de exportaciones e importaciones, pero los costos del transporte marítimo siguieron siendo un factor importante que la industria del tinte debía tomar en consideración. El comercio legal tenía un competidor creciente en el tráfico de contrabando, que ofrecía mejores precios por el tinte y bienes de consumo más baratos.

Al menos hasta mediados del siglo XIX, el comercio de índigo en Bengala funcionó a través de un monopolio autorizado por el Estado, la East India Company, la cual proporcionó gran parte del capital inicial para que los europeos se apoderaran del control tanto de la materia prima como del transporte a Londres e incluso determinaran quién podía residir en la colonia y las actividades que podía llevar a cabo; sin embargo, la renuencia precapitalista de la East India Company a invadir los sistemas político y productivo existentes en el subcontinente produjo una serie de contradicciones que plagaron la industria del índigo. La principal de ellas fue la cuestión de la propiedad de la tierra, pero durante la mayor parte de ese periodo también funcionaron dos sistemas judiciales paralelos: no se podía exigir a los europeos que se presentaran ante los tribunales "nativos", pero si ellos deseaban emprender una acción legal en contra de un *raiyat*, tenían que recurrir a esas instituciones notoriamente corruptas,[42] si bien la mayoría prefería usar la violencia física y la coacción ilegales, lo cual revela, una vez más, lo incompleto de la penetración del capitalismo en la industria del índigo y los problemas que generó.

[42] Narendra Krishna Sinha, *The Economic History of Bengal...*, *op. cit.*, p. 210.

Ya con el índigo en sus manos, los procesadores o los agentes de las casas mercantiles tenían varias opciones. Si no estaban obligados por contrato con la East India Company, podían venderlo en el mercado de contado, donde encontraban no sólo a los compradores de esta última, sino a los agentes que representaban, por ejemplo, a empresas estadunidenses y europeas. En otros casos, podían enviar el índigo directamente a Londres, pagando el transporte marítimo a la East India Company, y vender el tinte allá por cuenta propia. En última instancia, no obstante, es necesario repetir algo que distinguió al sistema del índigo de Bengala de los demás: la cantidad de índigo que se entregaba en los mercados de Londres no dependía completamente de la demanda real o prevista, y ni siquiera del precio, sino de las necesidades de la East India Company y las empresas privadas de Bengala de enviar pagos y ganancias a Europa; en consecuencia, no es sorprendente que el mercado londinense del índigo sufriese violentas variaciones completamente impredecibles que estimularon la especulación y dejaron como secuela un gran número de bancarrotas.[43]

Durante los siglos XVIII y XIX casi todas las exportaciones agrícolas padecieron en algún momento la adulteración o, de manera similar, los efectos de una preparación apresurada o defectuosa. En ocasiones, lo anterior fue resultado de acciones emprendidas por los propios productores, pero, al menos con la misma frecuencia, era obra de los mercaderes y distribuidores; por ejemplo, en Carolina del Sur los observadores comentaron repetidamente sobre la "apariencia" relativamente pobre del índigo local.[44] El problema era que, en su prisa por llevar el tinte al mercado, los cultivadores no lo secaban adecuadamente antes de cortarlo en pastillas, con el resultado de que, en lugar de ser duro al tacto y tener el brillo cobrizo del mejor "Guatimala", el índigo de Carolina carecía de brillo y las pastillas se escamaban y se abollaban en los bordes. Se exhortó a los productores a que prestaran más atención a ese

[43] Narendra Krishna Sinha, *The Economic History of Bengal...*, *op. cit.*, analiza los mercados del índigo año por año, del último decenio del siglo XVIII a la década de 1840.

[44] H. Roy Merrens (coord.), *The Colonial South Carolina Scene*, *op. cit.*, pp. 147-148.

problema, pero, al ignorarlo, es probable que hayan tomado una decisión completamente racional: debido a que los mercaderes y compradores trataban de reducir la calidad y, por lo tanto, bajar el precio del índigo que les ofrecían, tenía sentido que los plantadores produjesen tanto como podían, aun cuando el índigo fuese de menor calidad, en lugar de correr el riesgo de tratar de obtener un precio más alto que compensara el cuidado adicional que se requería. De manera similar, los mercaderes de América del Centro trataban de reducir todo el índigo que compraban a la calidad más baja, que era la del corte, aunque buscasen exportarlo como la más valiosa, la de la flor, y se advertía a los compradores europeos que verificaran cada paquete, porque frecuentemente los exportadores mezclaban el índigo con tierra o alguna otra materia extraña para que tuviese un mayor peso.[45] Antes de que los ingleses se hicieran cargo del control directo del procesamiento, hubo quejas respecto de la desigual calidad de las pastillas de índigo hindú. El producto local no se igualaba con el mejor de América del Centro o el de las Indias Occidentales, pero, aunque seguramente debió haber tenido lugar alguna adulteración, ésta no era un problema que se haya observado mucho en el comercio de índigo de Bengala.

La facilidad de sustitución constituye la vulnerabilidad de una materia prima y de un productor de materias primas de ser remplazados, ya sea por una materia prima sustituta o por un proveedor diferente, respectivamente. El auge y la decadencia de las tres cadenas de la materia prima índigo examinadas demuestran claramente el principio de la viabilidad del remplazo; en cada ocasión, lo cual no era poco común, las razones de los cambios de la producción fueron, antes que económicas, políticas: Bengala remplazó a Carolina del Sur cuando los Estados Unidos se independizaron y dejaron de formar parte del sistema mercantil británico; de manera similar, la independencia socavó el eje de producción ciudad de Guatemala-San Salvador; en cada caso, la disponibilidad de un cultivo sustituto, el algodón en Carolina del Sur y el café en El Salvador, suavizó el golpe para los hacendados y limitó los esfuerzos

[45] Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite...*, *op. cit.*, pp. 79-80 y 383-384.

por preservar la cadena existente. Las materias primas también pueden ser sustituidas por nuevos productos, ya sea porque se encuentra disponible una versión mejor o más barata de la antigua materia prima, o porque el gusto cambia y se abandona el artículo viejo por uno nuevo. Después de la decadencia del glasto, ningún tinte natural compitió con el azul de índigo, pero a principios del decenio de 1850 una fuente completamente nueva de colores, los tintes de anilina hechos de alquitrán de hulla, anunció el final de los colores naturales. Con todo, el índigo se sostuvo durante casi 50 años más gracias a los primeros fracasos en el desarrollo de un sustituto sintético específicamente para el tinte azul.

Los eslabones de varias cadenas de materias primas

Para los hacendados de Carolina del Sur, uno de los atractivos del índigo era que complementaba los productos que ya cultivaban y permitía a los grandes terratenientes hacer un uso más eficaz de sus recursos productivos, y a los pequeños agricultores del norte de la colonia integrarse a la economía de exportación. Ambos grupos podían incluir las operaciones que ya estaban en funcionamiento como parte de otras cadenas de materias primas en una nueva cadena del índigo sin tener que abandonar sus anteriores actividades de exportación. Además, tanto los hacendados como los pequeños agricultores tenían cultivos de subsistencia para su propio uso y para su venta en los mercados locales, y el índigo no amenazaba ese aspecto de su economía; por el contrario, aumentaba sus posibilidades.

En cambio, los oficiales de la Corona española y los residentes de San Salvador se quejaban por igual de que la propagación del añil reducía la agricultura de subsistencia tradicional del campo y provocaba escasez y aumento de precios.[46] Ahora bien, debido a la falta de un mercado unificado en la región septentrional de América del Centro para los productos alimenticios y a las variaciones de precios temporales y anuales, a menudo impresionantes, provocadas por las condicio-

[46] *Ibid.*, pp. 127-128.

nes naturales, es imposible demostrar que la aparición del cultivo del añil en la región absorbiera recursos de otras cadenas de materias primas, o que, si lo hacía, afectara a esas materias primas. No existía necesariamente un conflicto entre la cría de ganado y el cultivo del añil; el cacao había dejado de ser un cultivo comercial importante y el café no lo sería sino hasta después de 1840, por lo que es difícil ver cómo pudo el índigo haber desviado recursos en detrimento de otras exportaciones durante el siglo XVIII y principios del XIX. En el sector de subsistencia, dada la abundancia relativa de tierra en esa época, la única competencia real pudo haber sido por la mano de obra; pero el añil no era un cultivo de uso particularmente intensivo de mano de obra y sólo requería poca atención entre cosechas. Salvo, quizás, en los alrededores de la capital, San Salvador, es poco probable que el desarrollo de esa nueva cadena de materias primas hubiese afectado gravemente a otras cadenas o a la producción de alimentos de subsistencia.

En Bengala, el desarrollo del índigo hizo un uso muy extenso de recursos que habían estado o podían haber estado dedicados a otras cadenas de materias primas, en especial el arroz, por lo que, mientras que en Carolina del Sur los dos cultivos resultaron ser complementarios, en Bengala compitieron directamente por la tierra y la mano de obra en los primeros años del siglo XIX. Hacia el decenio de 1820 los *raiyati* ya habían descubierto que podían beneficiarse más de la producción de arroz que de la de índigo, pero se encontraban atados al tinte debido a los anticipos y las deudas. En consecuencia, los recursos productivos controlados por los campesinos en realidad o potencialmente eran factores clave de al menos dos cadenas de materias primas y la tensión que ello generaba fomentaba la violencia y la coacción.

En cada caso, los recursos utilizados para el desarrollo del índigo formaban parte, en realidad o potencialmente, de cadenas de materias primas alternas o de la producción de subsistencia, pero los efectos eran muy diferentes. En Carolina del Sur, el índigo permitió el uso completo de los recursos disponibles y la integración de la región del interior en la economía de exportación, al precio del aumento de la esclavitud. En Bengala, en cambio, los cultivos de índigo y arroz competían por los recursos y provocaban que los exportadores ejercieran

coacción sobre los *raiyati* renuentes. En San Salvador, la situación era menos clara: las necesidades de tierra y mano de obra para producir el tinte pueden haber reducido el suministro de alimentos y, sin duda alguna, prepararon el terreno para el empobrecimiento de los campesinos que acompañó a la propagación del café medio siglo después.

La distribución de las ganancias y los riesgos

Los cultivadores de Carolina del Sur, en especial los hacendados en gran escala, pudieron aprovechar la competencia entre los mercaderes de Charleston y la abundancia de capital disponible para hacer negociaciones que por lo general favorecían sus intereses; sin embargo, seguían teniendo inversiones fijas considerables, como los esclavos comprados a crédito, que amenazaban su supervivencia en épocas de recesión económica prolongada. Al menos durante los años de auge los grandes hacendados podían apropiarse de la mayor parte de las ganancias y transferir parte de los riesgos, aunque no todos, a los mercaderes, mientras que los pequeños agricultores, que pagaban más por el dinero y recibían menos por su índigo, se encontraban en una situación más difícil. En San Salvador, en cambio, los mercaderes, que tenían un oligopsonio más rígido y contaban con el fuerte apoyo del Estado, podían transferir casi todos los riesgos a los hacendados, especialmente a los poquiteros, en forma de precios más altos del crédito y ejecuciones hipotecarias. Ese sistema se derrumbó con la independencia, no sólo debido a la violencia y destrucción de las guerras políticas de la primera mitad del siglo XIX, sino también a las barreras arancelarias que separaron a los cultivadores de El Salvador de los mercaderes y las fuentes de capital de la Ciudad de Guatemala. Por su parte, los procesadores y los agentes de las casas mercantiles establecidos en Bengala pudieron compensar los riesgos en cierto grado mediante el mecanismo de la coacción económica extraordinaria sobre los productores directos; una situación en la que, para la East India Company y también para los agentes de las casas mercantiles, la liquidez era tan importante o más que los cálculos sesgados del precio de las ganancias y los riesgos.

La función del Estado en la producción y comercialización del índigo

Los gobiernos de la Gran Bretaña y España intervinieron enérgicamente en el comercio y los mercados, al igual que lo hicieron todos los Estados colonialistas de los siglos XVIII y XIX. Sus propósitos eran fiscales y tanto los productores como los mercaderes sentían sus efectos y protestaban en su contra por igual, a menudo a voz en cuello; pero lo que temían más que la intervención era su falta y la amenaza de la inestabilidad potencial que ello implicaba. En esa época el libre comercio genuino, en oposición a la manipulación selectiva de los impuestos y las regulaciones, tuvo poco apoyo entre las élites a ambos lados del Atlántico.

La producción y la venta del índigo en Carolina del Sur operaban en el marco del sistema mercantilista británico desarrollado en el siglo XVII y principios del XVIII; a fin de cuentas eso fue, al menos inicialmente, una ventaja para los cultivadores de la colonia, pues no sólo les garantizaba un acceso privilegiado al mercado del tinte más importante de la época sino que el parlamento les otorgaba una serie de compensaciones que fueron cruciales en los primeros años de la industria.[47] Por supuesto, el mercantilismo se volvió en contra de los productores y mercaderes de Carolina del Sur a partir de 1783, cuando se encontraron fuera del imperio británico y se vieron sometidos a multas fiscales y preferencias imperiales que arruinaron la industria.

Para los productores de América del Centro, el mercantilismo no fue tan ventajoso y provocó que más de uno intentara evadir el sistema. Debido a que España carecía de una industria textil importante en la segunda mitad del siglo XVIII, la mayor parte del índigo que importaba era simplemente reenviada por los mercaderes a Francia o a Europa meridional a precios más altos que no beneficiaban a los cultivadores. Al mismo tiempo, se exigía a los productores de América del Centro que

[47] Lewis Cecil Gray, *History of Agriculture in the Southern United States...*, *op. cit.*, p. 292. La administración del sistema era mala y corrupta y se pagaban compensaciones por un índigo de mala calidad que no debía calificar para ello.

compraran las costosas importaciones "españolas", que por lo común eran simplemente artículos de Inglaterra o Francia reenviados desde España y vendidos a precios de monopolio; en otras palabras, la regulación estatal ofrecía pocas ventajas a los productores centroamericanos y no es sorprendente que grandes cantidades del tinte escaparan al circuito oficial: a través del océano Pacífico, en el comercio con las Filipinas, litoral abajo a Quito y el Perú, o, a través de los puertos de Campeche, la isla de Bay o Nicaragua, a Inglaterra.

En muchos sentidos, el índigo de Bengala fue el caso límite de la participación estatal, o de su sustitución, entre las industrias del tinte en el siglo XVIII y principios del XIX. Al menos inicialmente, los productores gozaban de un acceso privilegiado a su mercado nacional, así como de ayuda en forma de financiamiento. Al iniciarse el siglo XIX, el paternalismo de la East India Company abrió el camino a la penetración parcial del capitalismo en el campo, apoyada por el Estado: en 1829 se otorgó a los europeos el derecho a arrendar tierras para la producción de exportación; en 1830 una ley de embargo autorizó a los acreedores a incautar las cosechas de los prestatarios morosos y, a partir de 1833, los europeos pudieron comprar propiedades rurales.[48] Lo irónico es que el creciente poder del Estado tornó la situación en contra de ellos —o así lo afirman muchos— en el decenio de 1860: bajo la influencia tanto de los misioneros cristianos como de los defensores del libre comercio, los tribunales de la East India Company empezaron a intervenir entre los *raiyati* y los procesadores para poner fin a la coacción física y, en 1859, resolvieron que los acreedores no podían usar las deudas para obligar a los campesinos a cultivar índigo. Tal decisión socavó el poder de los ingenios de índigo sin liberar a los agricultores. Los *zamindar* rurales pasaron del cobro de rentas al préstamo de dinero y, debido a los aumentos de la población en la segunda mitad del siglo, los *raiyati* siguieron endeudados, si bien con un amo diferente.

En la Bengala del siglo XVIII la función del Estado como tal era muy reducida donde dominaba una empresa privada; en realidad, la East India Company era un sustituto del Estado y pronto se colocó a la cabeza de los primeros experimentos

[48] Sugata Bose, *Peasant Labour and Colonial Capital...*, *op. cit.*, cap. 4.

con el índigo: las primeras plantaciones propiedad de europeos fueron establecidas por John Prinsep con financiamiento de la East India Company;[49] sin embargo, pasado un tiempo, esta última se retiró, primero, del financiamiento, después, del monopolio de la cosecha de índigo y, finalmente, permitió la competencia de otras navieras en el tráfico, pero ya había creado y siguió manteniendo la estructura político-legal en cuyo seno operaba el comercio. Los españoles no contaban con fondos para financiar el cultivo del índigo, pero de todos modos intentaron imponer restricciones políticas y comerciales más estrictas, con una notable falta de efectividad: tanto los mercaderes como los oficiales de la Corona socavaban sistemáticamente el orden jurídico para sus propios propósitos. En Carolina del Sur, el comercio de índigo no tenía problemas en particular con el mercantilismo ni, más generalmente, con las estructuras político-legales británicas, e incluso se beneficiaba de las compensaciones que se negaban a otros productores; por lo demás, Carolina del Sur no se encontraba entre los impulsores de la independencia de los Estados Unidos.

A partir de las comparaciones presentadas aquí, es evidente que las definiciones de las cadenas de materias primas que no incluyen el aspecto político y, en especial, la función del Estado, son erróneas.[50] La tierra, la mano de obra, el capital y la tecnología adecuada son necesarios pero no suficientes para el establecimiento de una cadena de materias primas. Salvo, quizás, en un tipo ideal, las decisiones políticas tomadas en un entorno de libre comercio son típicamente clave para la constitución y destrucción de las cadenas de materias primas; estas últimas pueden fracasar porque la estructura básica cede o por un cambio de gustos o por la disponibilidad de un sustituto, pero es mucho más probable que se rompan en virtud de los cambios políticos. Ninguna de las cadenas examinadas aquí llegó a su fin debido a problemas con la tierra, la mano de obra o el capital, e incluso cuando se tuvo que hacer frente a la posibilidad de un sustituto más barato del índigo natural se

[49] Narendra Krishna Sinha, *The Economic History of Bengal*, *op. cit.*, p. 97.

[50] Por ejemplo, "una red de mano de obra y procesos de producción cuya finalidad es un bien terminado"; véase la p. 17 de Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10: 1, verano de 1986, pp. 157-170.

luchó exitosamente por demorar el cambio durante más de medio siglo.

Ahora bien, hacia el tercer decenio del siglo XX el producto natural había desaparecido realmente del comercio internacional a gran escala, remplazado por los diferentes tipos de índigo sintético;[51] sin embargo, el índigo natural nunca desapareció: de manera paralela a los circuitos comerciales, siempre existió una producción para uso local que siguió adelante y continúa hoy en día, ya sea gracias a la intención de conservar la cultura, ya sea porque los tejedores artesanos locales no pueden pagar los tintes comerciales. El propio índigo sintético entró en decadencia a mediados del siglo, remplazado por una variedad de otros tintes azules. Lo irónico es que el principal defecto comercial del índigo, su tendencia a desvanecerse y desteñirse más rápidamente que los tintes químicos modernos, fue lo que provocó su gran resurgimiento en la demanda popular a partir del decenio de 1960 y hasta nuestros días: los jóvenes modernos estadunidenses, europeos y japoneses pagan ahora cientos de dólares por la ropa teñida con índigo y previamente desvaída, mientras que los colores fuertes y brillantes caracterizan a las camisas, los pantalones y los vestidos en el Tercer Mundo urbano.

BIBLIOGRAFÍA

Alden, Dauril, "The Growth and Decline of Indigo Production in Colonial Brazil: A Study in Comparative Economic History", *The Journal of Economic History*, 25: 1, marzo de 1965, pp. 35-59.

Balfour-Paul, Jenny, *Indigo*, British Museum Press, Londres, 1998.

Bose, Sugata, *Peasant Labour and Colonial Capital: Rural Bengal since 1770. The New Cambridge History of India*, 3 vols., Cambridge University Press, Cambridge, 1993, vol. 2.

Brown, Richmond F., *Juan Fermín de Aycinena: Central Ameri-*

[51] En lo concerniente al auge, decadencia y nuevo auge del índigo sintético, véase Jenny Balfour-Paul, *Indigo*, *op. cit.*, pp. 81-87.

can Colonial Entrepreneur, University of Oklahoma Press, Norman, 1997.

Brunello, Franco, *The Art of Dyeing in the History of Mankind*, N. Pozza, Vicenza, 1973.

Edelson, S. Max, "Planting the Lowcountry: Agriculture, Enterprise and Economic Experience in the Lower South, 1695-1785", tesis de doctorado, Johns Hopkins University, 1998.

Fernández Molina, José Antonio, "Colouring the World in Blue: The Indigo Boom and the Central American Market, 1750-1810", tesis de doctorado, University of Texas, Austin, 1992.

Floyd, Troy, "The Guatemalan Merchants, the Government, and the Provincianos, 1750-1800", *Hispanic American Historical Review*, 41:1, febrero de 1961, pp. 90-110.

Gray, Lewis Cecil, *History of Agriculture in the Southern United States to 1860*, The Carnegie Institute of Washington, Washington, 1933.

Hopkins, Terence K., e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10:1, verano de 1986, pp. 157-170.

Jelatis, Virginia Gail, "Tangled Up in Blue: Indigo Culture and Economy in South Carolina, 1747-1800", tesis de doctorado, University of Minnesota, Minnesota, 1999.

Kling, Blair B., *The Blue Mutiny: The Indigo Disturbances in Bengal, 1859-1862*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia, 1966.

Lauria-Santiago, Aldo A., *An Agrarian Republic: Commercial Agriculture and the Politics of Peasant Communities in El Salvador, 1823-1914*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, 1999.

Lynch, Suzanne Cameron, "A River in Time: A Cultural Study of the Yadkin/Pee Dee River System to 1825 (South Carolina, North Carolina, and Virginia)", tesis de doctorado, University of South Carolina, 1993.

MacLeod, Murdo, *Spanish Central America: A Socioeconomic History, 1520-1720*, University of California Press, Berkeley, 1973.

Macpherson, David, *The History of the European Commerce with India*, Longman, Hurst, Rees, Orme, and Brown, Londres, 1812.

Marshal, P. J., "Private British Investment in Eighteenth Century Bengal", en Patrick Tuck (coord.), *Trade, Finance and Power*, Routledge, Londres, 1998, t. IV.

———, "Bengal: A British Bridgehead in Eastern India, 1740-1828", en *The New Cambridge History of India*, 2 tomos, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, t. 2.

McCreery, David, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994.

Merrens, H. Roy (coord.), *The Colonial South Carolina Scene: Contemporary Views, 1697-1774*, University of South Carolina Press, Columbia, 1977.

Rubio Sánchez, Manuel, *Historia del añil o xiquilite en Centro América*, Ministerio de Educación, Dirección de Publicaciones, San Salvador, 1976.

Sellers, Lelia, *Charleston Business on the Eve of the American Revolution*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1934.

Singh, S. B., *European Agency Houses in Bengal (1783-1833)*, K. L. Mukhopadhyay, Calcuta, 1966.

Sinha, Narendra Krishna, *The Economic History of Bengal*, K. L. Mukhopadhyay, Calcuta, 1965, t. I.

Smith, Robert J., "Forced Labor in the Guatemalan Indigo Works", *Hispanic American Historical Review*, 36: 3, agosto de 1956, pp. 319-328.

———, "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala", *Hispanic American Historical Review*, 39: 2, mayo de 1959, pp. 181-211.

Terry, George, "Champaign Country: A Social History of an Eighteenth Century Lowcountry Parish in South Carolina: St. Johns Berkeley County", tesis de doctorado, University of South Carolina, 1981.

Tuck, Patrick (coord.), *The East India Company: 1600-1858*, Routledge, Londres, 1998.

Wortman, Miles L., *Government and Society in Central America, 1680-1840*, Columbia University Press, Nueva York, 1982.

III. UN CAPÍTULO OLVIDADO DEL COMERCIO INTERNACIONAL: LA GRANA COCHINILLA MEXICANA Y LA DEMANDA EUROPEA DE TINTES AMERICANOS, DE 1550 A 1850

CARLOS MARICHAL

A MEDIADOS del decenio de 1520, poco después de la conquista de México, Carlos V escribió a Cortés urgiéndolo a enviar información sobre un nuevo tinte de alta calidad conocido como grana cochinilla que cultivaban y producían los campesinos indios en el altiplano de lo que llegaría a conocerse como el virreinato de la Nueva España. El hecho de que el emperador Habsburgo solicitara un informe de esa naturaleza es indicativo del alto valor que se atribuía en Europa a esa materia prima tan especial. En ese contexto, es importante hacer notar que la grana cochinilla fue el producto de exportación más notable del México colonial, después de la plata, durante 300 años, y que lo seguiría siendo después de la Independencia, hasta la década de 1870; no obstante, una interrogante aún no despejada se refiere a las causas que contribuyeron a que ese tinte tuviera tanto protagonismo.

Los principales aspectos de la producción de grana cochinilla en México han sido descritos en unos cuantos estudios, pero prácticamente en ninguno se han explicado a fondo las causas por las que esa materia prima tuvo una demanda tan notable y sostenida en Europa durante siglos. Una razón de la escasez de estudios sobre ese tema específico parece ser el descuido relativo de los historiadores respecto de un importante capítulo del comercio internacional; a saber: la historia del comercio internacional en tintes de América, en particular, el añil (conocido también como índigo), el palo de Brasil, el palo de Campeche y la grana cochinilla, todos los cuales tuvieron una enorme importancia para la industria textil europea desde el siglo XVI hasta mediados del XIX. El más importante de

los tintes americanos desde el punto de vista del volumen era el añil, que estudia David McCreery en el segundo capítulo de este libro, pero el más costoso era la grana cochinilla y, por ende, las exportaciones de esa materia prima rivalizaban con las de añil en valor total. La escasez de estudios sobre el comercio trasatlántico de tintes es un tanto sorprendente, si se tiene en cuenta que los tintes naturales fueron insumos clave para el sector textil en la economía europea que fue fundamental en la modernización económica. La fortuna de los tintes del Nuevo Mundo fue determinada por la trayectoria de la producción de textiles en talleres artesanales durante el antiguo régimen, producción que, después de la Revolución industrial, fue suplantada en la era de la producción mecánica de textiles. Consecuentemente, este capítulo trata de la historia de la expansión del mercado de tintes naturales americanos que fue generada por la "protoindustrialización" y, más tarde, por la industrialización temprana del siglo XVIII.

Dado que el tema que se aborda es vasto, el estudio presentado en estas páginas se concentra en la grana cochinilla, que era el tinte más valorado de los que exportaba América. En muchos sentidos, fue el tinte más cotizado para los textiles de lujo europeos. Su atractivo residía en una combinación de factores: su color rojo intenso y muy duradero permitía teñir las telas de seda y lana de manera que sus ricos tonos irradiaban durante muchas decenas de años y, en algunos casos, durante más de un siglo, lo que, inevitablemente, hacía que los príncipes de la Iglesia y la Corona se sintieran atraídos por esas cualidades tan atractivas y duraderas. Además, se debe resaltar que los altos precios del tinte fueron una reacción al hecho de que la grana cochinilla era una materia prima relativamente escasa que tenía que ser importada de muy lejos, después de haber pasado por un complejo proceso de cultivo y producción que requería un uso intensivo de mano de obra. Por consiguiente, el precio final solía ser tan alto que sólo los compradores acaudalados podían adquirirla.

El estudio de la grana cochinilla también resulta de interés porque puede ayudar a ilustrar el hecho de que, a partir del siglo XVI, la demanda europea de una materia prima en particular —en este caso un tinte costoso cuya producción exigía un uso intensivo de mano de obra— afectó directamen-

te el modo de vida de cientos de miles de habitantes de las comunidades indígenas del campo mexicano, en particular de la región de Oaxaca. Los campesinos dedicaban mucho tiempo al cultivo de la grana cochinilla en sus huertas: los insectos conocidos como cochinillas se alimentan de las hojas tiernas del nopal, por lo que era necesario el cuidado de importantes plantíos de esa cactácea para que pudieran multiplicarse. Posteriormente, se extraía el tinte y se formaban con él unos ladrillos conocidos como *zurrones* que luego se transportaban al puerto de Veracruz y, de allí, se embarcaban en las famosas flotas españolas a Sevilla y Cádiz. De allí se remitían a diversos centros de producción de textiles de toda Europa, porque la grana cochinilla se usaba como tinte en las telas más finas que vestían los papas, príncipes, nobles, militares y habitantes acaudalados de casi todas las ciudades y pueblos europeos. En ese sentido, el estudio del comercio de la grana puede contribuir a ejemplificar el funcionamiento de una de las primeras cadenas de materias primas internacionales de la época y también contribuir a elucidar la compleja dinámica social trasatlántica que generaba.

Desde el punto de vista de la historia económica comparativa, la historia de la grana cochinilla y otros tintes americanos ofrece un contrapunto espléndido a la historia mucho mejor conocida del comercio de la seda, que abarcó gran parte de Asia hasta Europa a partir de la Alta Edad Media. La seda reflejaba una forma de producción tan laboriosa como la de las comunidades de campesinos que estaban dedicados al cultivo del insecto llamado cochinilla en el México colonial. La seda transportada a través de Asia en caravanas de camellos, o por mar, tenía sus mercados más importantes en los principales centros manufactureros de textiles de Europa: Florencia, Milán, Lyon y Brujas, y a esos mismos mercados llegaban los tintes americanos, como la grana cochinilla y el índigo, entre otros. En ese sentido, podría argumentarse que la cadena de mercancías de la grana cochinilla coincidió y se combinó con la de la seda durante varios siglos.

Este capítulo está organizado en torno de tres temas: *1)* los orígenes de la demanda europea de grana cochinilla en el siglo xvi y el auge del comercio internacional de esa materia prima a partir de esas fechas, con un énfasis especial en el

análisis de las tendencias de la producción y los precios durante 1750 a 1850; *2)* las características específicas de la producción de grana cochinilla en la Nueva España, en especial en la región de Oaxaca, y *3)* la función de los mercaderes y los banqueros comerciantes, tanto hispanoamericanos como europeos, en el negocio internacional de grana cochinilla y la importancia de las complejas redes mercantiles que se desarrollaron en torno de ese ramo del intercambio trasatlántico. La conclusión comprende las observaciones sobre la decadencia gradual de la grana cochinilla como materia prima internacional en la primera mitad del siglo XIX.

La demanda europea de grana cochinilla y las tendencias del comercio internacional, de 1550 a 1850

La principal hipótesis que planteamos en este trabajo es que el valioso comercio de la grana cochinilla que se originó en México fue impulsado por la demanda europea desde el siglo XVI en adelante. El alto sobreprecio que las élites europeas estaban dispuestas a pagar por ese intenso tinte escarlata fue lo que generó el desarrollo de una cadena de materias primas trasatlántica que prosperó a lo largo de más de 300 años; no obstante, para entender los orígenes del comercio internacional de la grana cochinilla es necesario centrar la atención primero en el siglo XVI, especialmente en la manufactura europea de textiles de lujo y sus múltiples vínculos con la economía española e hispanoamericana. Como es bien sabido, la lana de merino exportada desde España ya era una de las materias primas más valiosas y costosas que consumían los principales centros manufactureros de ropa de la época. Lo que es menos conocido es que las élites eclesiásticas y seglares de toda Europa también terminaron dependiendo de los tintes que los mercaderes españoles importaban de América y que se usaron en cantidades cada vez más considerables desde mediados del siglo XVI para la fabricación de las telas más lujosas y duraderas, en especial las de lana y de seda.

La fuerte demanda de grana cochinilla se reflejaba en el precio, que siempre fue el más alto de todos los tintes americanos; de hecho, los tintes más exquisitos solían representar una

proporción más alta de los costos finales de la ropa fina que los demás materiales esenciales para su manufactura, entre ellos las fibras (de lana, seda y lino); pero cabe preguntar: ¿por qué eran tan caros los tintes de alta calidad? Sin duda alguna, la escasez era un factor importante, pero también vale la pena hacer notar que ciertos colores eran especialmente apreciados porque tenían una relevancia simbólica, en especial en relación con determinadas jerarquías sociales. A ese respecto, se debe hacer notar que, a partir de la Edad Media, uno de los colores más apreciados por la Corona, la Iglesia y la nobleza de Europa para sus telas más finas era el carmín o carmesí, lo cual se debía, en parte, a la importancia simbólica de ese tono como representativo de la preeminencia de las clases superiores de la sociedad humana.[1] Otros colores —en especial el azul intenso, el oro y el plateado— tenían un prestigio similar, como se puede deducir de las pinturas renacentistas de los príncipes del Estado y la Iglesia, pero, sin duda alguna, los tonos del carmesí eran sobresalientes. Ya fuese para mantos, togas, uniformes, vestidos o medias, ya para cojines, cortinas o doseles, las telas de seda, lino y lana de color rojo intenso siempre tuvieron una gran demanda por parte de los europeos más acaudalados y poderosos del antiguo régimen.

Otra razón que explicaba la alta demanda de grana cochinilla era la extraordinaria durabilidad e intensidad de su color cuando se usaba para teñir las telas de lana o de seda. Si se mezclaba con un mordiente (en particular el alumbre), se fijaba indisolublemente en las telas de lana o de seda, lo cual se debía a que, al igual que la grana, esas telas son de origen animal y, por ende, la interacción química de sus proteínas produce un enlace permanente. En cambio, la grana cochinilla no se fija de la misma manera en las telas de algodón o de otros orígenes vegetales y por eso tiende a deslavarse en esos casos; pero se debe recordar que las telas de algodón no eran tan comunes en la Europa de la época, por el contrario, los textiles de seda y de lana solían ser los más valorados en la época medieval tardía y en la Edad Moderna temprana.

[1] A ese respecto, dos obras son particularmente ilustradoras; a saber: la clásica de Arthur Lovejoy, *The Great Chain of Being*, Harvard University Press, Cambridge, 1936, y la de Manlio Brusatin, *Storia dei colori*, Einaudi, Turín, 1983.

A partir del siglo XIV los principales centros de textiles de lujo de Europa —en especial Florencia y Flandes— producían telas carmesí (en varios tonos y matices) mediante el uso de una variedad de tintes rojos. Según John Munro, los "tonos escarlata medievales" debían su "esplendor, fama y alto costo al proceso de teñido",[2] lo cual se debía en gran medida al hecho de que esos tintes (particularmente los obtenidos de insectos, como el quermes del Mediterráneo) eran relativamente raros y a que los procesos de teñido eran complejos y requerían una gran habilidad artesanal.

En un análisis extraordinariamente detallado de los textiles escarlata medievales, Munro demostró que el proceso de teñido era la causa del alto precio final de las telas y, en ocasiones, el componente más importante de los costos de producción. En el siglo XIV, en el centro de manufactura de textiles de lujo de Malines, el tinte escarlata que era conocido como *kermes* (quermes) representaba 40% del costo total de la producción de las telas. La variedad de colores o tonalidades se obtenía mediante el uso de mordientes, como el alumbre, el estaño, el cromo o el cobre, que producían tonos de carmesí, escarlata, púrpura y granate, respectivamente, y, además, permitían que los tintes se fijaran rápidamente en las telas y perduraran muchas decenas de años.[3]

Sólo los miembros más ricos de la sociedad medieval podían adquirir las costosas telas de color escarlata o carmesí. Munro cita el caso del recuento del guardarropa de Enrique VI de 1438-1439, en el que las ropas de color escarlata más baratas costaban más de 14 libras esterlinas, una suma enorme en la época, y hace notar:

> Un maestro albañil, que entonces ganaba seis peniques al día, habría tenido que gastar todo su salario de 565 días de trabajo (aproximadamente dos años y nueve meses) para comprar una de ellas [...] En 1440, por esa misma cantidad de dinero, se pudo

[2] John Munro, "The Medieval Scarlet and the Economics of Sartorial Splendor", en N. B. Harte y K. G. Ponting (coords.), *Cloth and Clothing in Medieval Europe*, Heinemann, Londres, 1983, p. 39.

[3] Judith H. Hofenk-De Graaff, "The Chemistry of Red Dyestuffs in Medieval and Early Modern Europe", en N. B. Harte y K. G. Ponting (coords.), *Cloth and Clothing... op. cit.*, p. 73.

haber comprado los siguientes artículos en el mercado de Amberes: aproximadamente 2720 kilogramos de queso flamenco o 850 kilogramos de mantequilla o 22000 arenques ahumados o 1 100 litros de vino del Rin de buena calidad.[4]

Pese a los altos costos mencionados, a partir de principios del siglo XVI la demanda de telas de color carmesí y escarlata continuó aumentando en toda Europa, aunque quizá más notablemente en Inglaterra, Flandes, Francia e Italia; inevitablemente, además, la demanda de tintes rojos de alta calidad y duraderos también se incrementaba. A partir de la década de 1520 la grana cochinilla mexicana empezó a aparecer en los mercados europeos en pequeñas cantidades, pero pronto logró una amplia aceptación como el tinte carmesí más fino para los textiles. De acuerdo con un estudio histórico: "La grana cochinilla poseía de 10 a 12 veces las propiedades de teñido del quermes; asimismo, producía colores muy superiores en brillantez e inalterabilidad".[5] En consecuencia, ese tinte conquistó rápidamente los mercados en los principales centros manufactureros de textiles de lujo de Europa, entre ellos los de Segovia, en España; Suffolk, en Inglaterra; Florencia, Milán y Venecia, en Italia; Ruán, Malines y Lyon, en Francia, y varios otros centros en Flandes. Algunos estudios interdisciplinarios recientes presentan pruebas concretas de la rápida expansión de la demanda europea de grana cochinilla. En realidad, un laborioso programa de investigación química en centros universitarios de nuestros días ha proporcionado pruebas concretas —mediante cientos de muestras de textiles teñidos de la época medieval y la época moderna— "que corroboran la aseveración histórica de que, menos de cincuenta años después de su introducción en Europa (entre 1520 y 1530), la cochinilla desplazó por completo al quermes en el teñido de textiles escarlata".[6] La expansión de ese comercio fue constante a todo lo largo del siglo XVI y luego llegó a un periodo de estancamiento a principios del siglo XVII. Después,

[4] John Munro, "The Medieval Scarlet...", *op. cit.*, p. 66.

[5] Raymond Lee, "American Cochineal in European Commerce, 1526-1625", *Journal of Modern History*, 23, 1951, p. 206.

[6] Judith H. Hofenk-De Graaff, "The Chemistry of Red Dyestuffs...", *op. cit.*, p. 75.

la demanda permaneció relativamente constante, aunque se requieren más estudios sobre los datos del comercio. La información estadística sobre el último gran siglo del comercio en grana cochinilla, que perduró desde 1750 hasta el decenio de 1850, es considerablemente mejor, como se ilustra en secciones posteriores de este ensayo.

Las industrias de textiles de lujo de Italia se encontraban entre las más importantes de la Europa del siglo XVI y, por ende, estaban asimismo entre los principales mercados de tintes costosos. Considerables cantidades de la grana enviada de Veracruz a Sevilla y Cádiz se abrían camino hasta el puerto de Livorno. Felipe Ruiz Martín, historiador de economía español, utilizó la correspondencia de los banqueros comerciantes españoles de la época para rastrear las exportaciones a Florencia, donde una próspera industria de textiles de lujo consumía grandes cantidades de tintes; pero también hace notar que un volumen no despreciable de grana cochinilla se reembarcaba de Livorno a Venecia, donde se usaba para teñir un textil menos costoso —la *pannina* (diminutivo de pana)— que se enviaba a Constantinopla, así como para el famoso *fez* veneciano. Según algunos mercaderes, tanto españoles como genoveses, que participaban activamente en ese comercio, el tinte carmesí siempre era rentable; en realidad, su precio se cuadruplicó a lo largo del siglo XVI, incluso a pesar de que el volumen de su producción y el de su comercio aumentaron rápidamente.

Pese a las pocas páginas estimulantes de Ruiz Martín (1965) y dos artículos precursores de Raymond Lee (1948 y 1951) sobre los aspectos mercantiles, los historiadores no han dedicado mucha atención al tema de la grana cochinilla mexicana en la industria textil europea del siglo XVI ni a los patrones de consumo de esas telas carmesí,[7] lo cual parece ser una laguna asombrosa, dado que la grana fue el tinte de lujo de mayor demanda y más costoso en el mundo occidental durante 300 años.

[7] Felipe Ruiz Martín, *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, École des Hautes Études, París, 1965; Raymond Lee, "American Cochineal in European Commerce...", *op. cit.*, y Raymond Lee, "Cochineal Production and Trade in New Spain to 1600", *The Americas*, 4, 1948, pp. 450-452.

De acuerdo con un artículo antiguo pero clásico de Raymond Lee, se puede estimar que, hacia 1600, las importaciones anuales promedio de España de grana cochinilla llegaron a ser de 10000 a 12000 arrobas (una arroba equivale a 11 o 12 kilogramos). Posteriormente, el tinte se transportaba de Sevilla y Cádiz a varios puertos del norte de Europa, así como a Marsella, Livorno y Venecia, en el Mediterráneo. Ya desde finales del siglo XVI las principales firmas privadas de la banca europea de la época manejaban ese comercio altamente lucrativo, como se mostrará más adelante en este ensayo.

Los datos y la información publicados sobre el comercio de grana cochinilla son más escasos y están dispersos, tanto en el caso del siglo XVII como en el de principios del XVIII; sin embargo, Louisa S. Hoberman presenta cierta información importante respecto del comercio de grana cochinilla de principios del siglo XVII en su excelente estudio sobre los mercaderes de la época de la Nueva España. De acuerdo con su investigación, se puede estimar que, a principios del siglo XVII, medio kilogramo de grana cochinilla costaba entre cuatro y seis pesos de plata en promedio; además, esa autora añade que el alto valor de la grana cochinilla se puede juzgar mejor si se compara con el de otras materias primas; por ejemplo, en el periodo de 1610 a 1620 una arroba de grana costaba 60 veces más que su equivalente en azúcar, mientras que, 10 años después, el valor de la arroba de grana era 30 veces superior al de su equivalente en azúcar.[8]

Asimismo, Hoberman hace notar que, en el periodo mencionado, por ejemplo, los precios de la grana cochinilla fina variaron de un mínimo de 110 pesos de plata por arroba a un máximo de 150. Ese intervalo de precios parece haberse mantenido muy estable durante un largo tiempo, lo cual se puede confirmar si se examina la información de finales del siglo XVIII, cuando, según los datos publicados por Alicia Contreras, los precios de la grana cochinilla registrados en Cádiz variaron de un mínimo de 80 pesos de plata por arroba a un máximo de 150 entre 1780 y 1800. Como es bien sabido, el peso de plata era la moneda más ampliamente usada en la mayoría

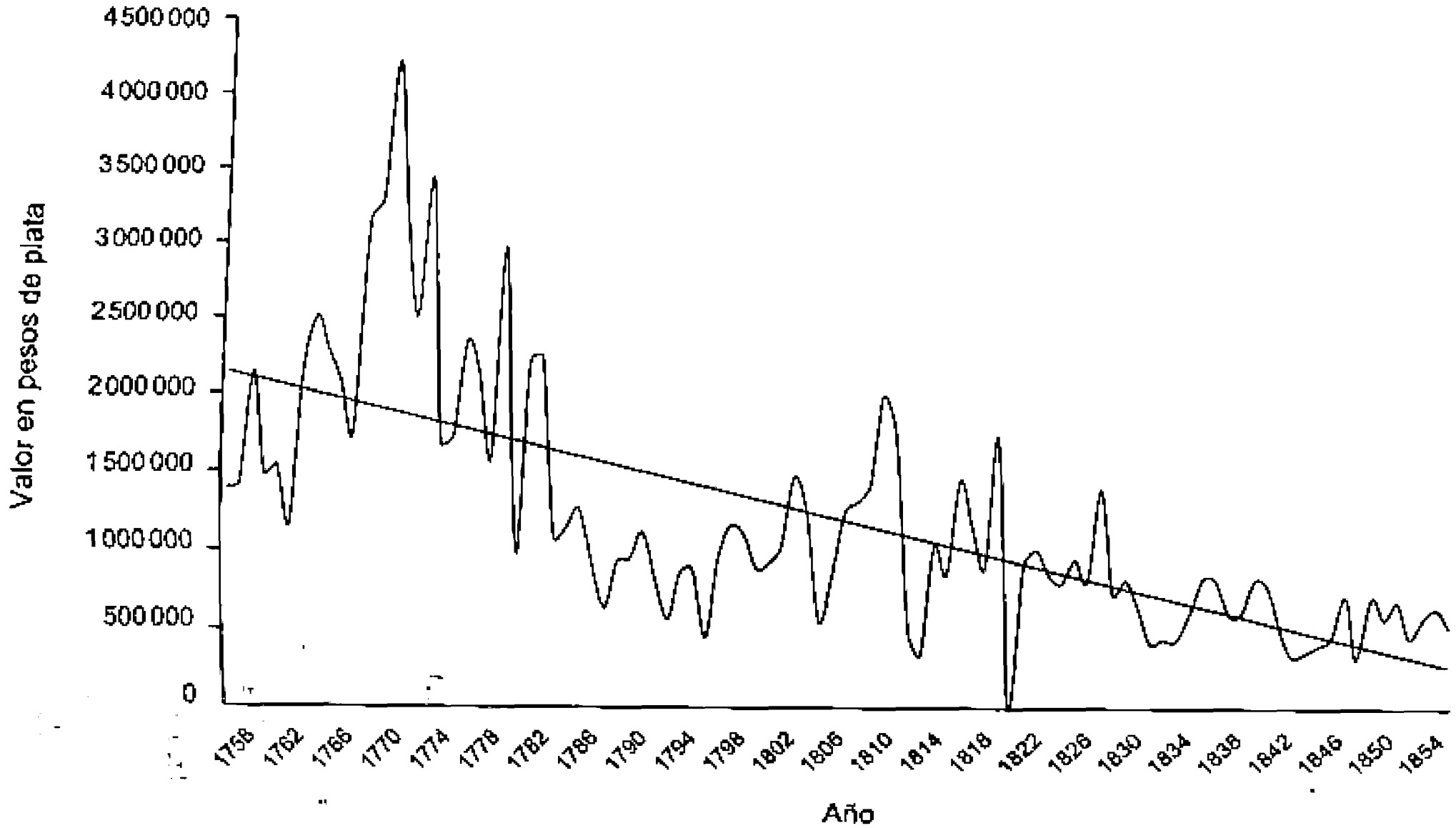
[8] Louisa S. Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660: Silver, State and Society*, Duke University Press, Durham, 1991, pp. 121-122.

de las sociedades del antiguo régimen y, por lo tanto, constituye un buen indicador de valor en el largo plazo, lo que se puede confirmar por su estable valor relativo al oro a lo largo de 300 años en los sistemas monetarios europeos.

Aun cuando las series de datos de las exportaciones de grana cochinilla a Europa durante el siglo XVII son escasas, existe una información estadística más abundante sobre el comercio de grana cochinilla mexicana durante la segunda mitad del siglo XVIII y la primera del XIX, información que se comentará brevemente con el propósito de ofrecer una visión general del último siglo del comercio internacional en esa materia prima. Los datos más completos provienen de los asientos registrados por las oficinas de la Real Hacienda en Oaxaca, que incluían información sobre la producción anual por peso y valor, así como la evolución de los precios anuales. Las tendencias en el largo plazo son muy claras: en general, la producción física de grana cochinilla decayó, al igual que el valor total de las cosechas; al mismo tiempo, los precios también fueron a la baja, pero con fluctuaciones marcadas. Lo anterior pudo haberse debido al descenso de la demanda internacional, pero los historiadores también han señalado razones internas que explicarían la disminución de la producción en Oaxaca, en especial en los últimos 20 años del siglo XVIII.

El análisis del tercer cuarto del siglo XVIII, que comprende de 1758 a 1783, demuestra que se trató claramente de una etapa de prosperidad en lo concerniente a la grana cochinilla: la producción anual promedió 36 904 arrobas, las que, a un precio de casi 500 reales de plata por arroba, produjeron más dos millones de pesos de plata por año a los productores y mercaderes locales (véase la gráfica III.1); sin embargo, a partir de 1784 tuvo lugar un acentuado descenso de la producción que la llevó a poco menos de 20 000 arrobas por año hasta 1803; al mismo tiempo, los precios descendieron ligeramente, manteniéndose en una media anual de 410 reales de plata por arroba hasta el fin del siglo. Aparentemente, las razones de la marcada disminución de la producción de grana cochinilla de Oaxaca no se relacionaron tanto con la modesta reducción de los precios como con otras dos causas: *1)* los terribles efectos de sequías y pestes de 1784 y 1785 (durante los cuales murieron cerca de 300 000 personas en la Nueva España), que

GRÁFICA III.1. *Valor anual de la producción de cochinilla registrada en la Oficina del Registro y la Administración Principal de Rentas, Oaxaca, 1758-1854 (pesos de plata)*



FUENTE: Barbro Dahlgren, *La grana cochinilla*, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Antropológicas, México, 1990. pp: 331-332.

afectaron profundamente a las comunidades campesinas de Oaxaca y trastornaron la producción, y *2)* los efectos de las reformas administrativas que cambiaron las formas tradicionales de comercialización local de la grana cochinilla y, al mismo tiempo, gravaron con impuestos más altos esa materia prima.[9] Sea la causa que hubiere sido, resulta evidente que una compleja serie de condiciones nuevas (demográficas, fiscales, administrativas y mercantiles) trastornó los grados tradicionales de la producción de grana cochinilla en Oaxaca y dio inicio a una etapa de decadencia relativa.

Durante los 15 años siguientes, de 1804 a 1819, la producción de grana cochinilla de Oaxaca siguió descendiendo (hasta estabilizarse en aproximadamente 13 100 arrobas por año), pero el descenso fue compensado parcialmente por el auge del precio internacional del tinte, que aumentó a una media de 650 reales de plata por arroba durante los años de guerra intermitente y por la interrupción de la navegación entre México y Europa a lo largo de varios años. En resumen, los campesinos y mercaderes oaxaqueños se beneficiaron de los conflictos internacionales y nacionales, que empujaron marcadamente al alza los precios de esa materia prima relativamente escasa, pero, un poco paradójicamente, la producción local siguió disminuyendo durante esos difíciles años.

Después de la independencia de México en 1821 los precios internacionales de la grana cochinilla cayeron a un ritmo sostenido debido al fin del monopolio mexicano de esa materia prima, que fue quebrantado por el surgimiento de una producción competidora en otras regiones del mundo; sin embargo, se debe hacer notar que, pese a la caída de los precios, la producción anual de grana cochinilla de Oaxaca (medida en arrobas) aumentó a lo largo de varias decenas de años, un hecho que parece sugerir que los productores campesinos buscaron man-

[9] Los siguientes autores adoptan ese punto de vista: Brian Hamnett, *Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971; Alicia Contreras Sánchez, *Capital comercial y colorantes en la Nueva España, segunda mitad del siglo xviii*, El Colegio de Michoacán, Zamora/Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida, 1996, y Carlos Sánchez Silva, *Indios, comerciantes y burocracia en la Oaxaca poscolonial, 1786-1860*, Instituto Oaxaqueño de las Culturas, Fondo Estatal para la Cultura y las Artes, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, Oaxaca, 1998.

tener sus ingresos mediante la intensificación del trabajo para contrarrestar la disminución de la rentabilidad.

Las comunidades indígenas de Oaxaca y la producción secular de grana cochinilla

Hasta ahora este ensayo se ha centrado en los orígenes y la evolución en el largo plazo del comercio internacional de la grana cochinilla; sin embargo para entender la cadena completa de esa materia prima vale la pena considerar las condiciones locales y sociales específicas de su producción. Se empezará con unos comentarios breves sobre la ecología de la cochinilla y después se hará una revisión de algunas características de la mano de obra campesina que intervenía en la producción y de los mecanismos comerciales locales.

El nombre del tinte americano más costoso del antiguo régimen, "grana cochinilla", fue importado directamente de Europa y deriva originalmente del antiguo término latino *coccina* ("cochinilla"), utilizado desde la Antigüedad para referirse a los fuertes colores rojos producidos por ciertos insectos que, ya secos, eran llamados *grana* (plural de *granum*: "grano"). El nombre científico moderno del pequeño insecto mexicano que produce el famoso tinte es *Coccus cacti*, que se refiere al hecho de que medra en el cacto conocido como nopal, abundante en el centro y el sureste de México.[10]

Durante la época colonial se descubrió una variedad silvestre de la cochinilla, llamada *grana silvestre*, que se cultivaba en cantidades relativamente pequeñas no sólo en México sino también en Guatemala y América del Sur (en el Perú y en Tucumán, Argentina), con un rendimiento hasta de seis cosechas anuales, pero que producía un tinte de calidad relativamente baja. La variedad realmente valiosa e importante de la grana cochinilla era el tipo domesticado conocido como *grana fina*, cuyo tamaño era dos veces mayor y producía un tinte mucho más intenso; sin embargo, como lo hace notar Munro,

[10] Miño Grijalva hace notar que en la época colonial también se conocía como *Nopalae coccininelifera*; véase Manuel Miño Grijalva, *La manufactura colonial: la constitución técnica del obraje*, El Colegio de México (Jornadas, núm. 123), México, 1993, p. 74.

su rendimiento era de sólo tres cosechas anuales (en mayo, julio y octubre), con una producción de aproximadamente 250 kilogramos de insectos por hectárea de nopales plantados. La abundante cantidad de mano de obra campesina requerida puede deducirse del hecho de que para obtener un kilogramo del tinte final conocido como grana cochinilla se requería secar aproximadamente 140000 de esos pequeños insectos.

Los campesinos indígenas mexicanos criaban con un cuidado extraordinario las cochinillas en las plantas de nopal y más tarde las mataban con agua caliente, para después secarlas, o las dejaban morir y secarse lentamente al sol, lo que les daba un color plateado, o, alternativamente, las cocían en bateas u hornos calientes, lo que daba un color negro final a los granos. Posteriormente, empacaban estos últimos mediante diversos procedimientos hasta que, finalmente, los valiosos zurrones de tinte seco estaban listos para su envío, sobre todo a Europa.

La producción de grana cochinilla, la cual se cultivaba desde principios del siglo XVI en Tlaxcala y en varias regiones más de la Nueva España, acabó por concentrarse en Oaxaca hacia finales de ese mismo siglo. La alta densidad demográfica de las comunidades campesinas en ese territorio montañoso era una condición previa importante para el cultivo de la cochinilla en las plantas de nopal, pues se requería una gran cantidad de mano de obra. Las descripciones contemporáneas del cultivo de la cochinilla hacen recordar la enorme cantidad de mano de obra campesina que se necesitaba para la producción de gusanos de seda en China y Europa en la misma época.

El régimen colonial español puso en práctica gradualmente una compleja estructura de incentivos con el propósito de que la especialización en la producción de cochinilla fuese atractiva para los campesinos oaxaqueños. La agricultura local era relativamente pobre debido a la baja fertilidad de los suelos y, también, a los altos costos del transporte, que influían en los mercados, bastante limitados; en cambio, los altos precios de la grana cochinilla permitían que las familias indígenas obtuvieran de los tintes unos ingresos modestos pero muy apetecidos, que complementaban los ingresos de

muchos pueblos oaxaqueños por la venta de telas de algodón de un rico colorido, que sí contaban con mercados bastante amplios.

Para la Corona española, la producción de grana cochinilla en gran escala tenía claras ventajas fiscales. A partir del siglo XVI los pueblos de indios (las llamadas "repúblicas de indios") fueron obligados a pagar tributo a los recaudadores de impuestos de la administración colonial y pronto se estipuló que los de Oaxaca debían hacerlo de preferencia en grana cochinilla. Los oficiales reales podían obtener cuantiosas ganancias al vender los tintes a los mercaderes a cambio de oro o plata, pero encontraban mayores dificultades para negociar las otras mercancías producidas por las comunidades indígenas campesinas oaxaqueñas.

La administración colonial estableció una compleja dinámica de regulación mercantil de la producción y el comercio de grana cochinilla, dinámica que operaba sobre la base de una estrecha alianza entre los mercaderes y los burócratas locales que explotaban a las repúblicas de indios tanto como podían. Brian Hamnett y Carlos Sánchez Silva han subrayado los métodos de coacción que unos y otros emplearon para obligar a los campesinos oaxaqueños a producir grana cochinilla desde el siglo XVI hasta el fin del régimen colonial.

Con todo, la coacción no era el único factor. En un importante libro reciente, Jeremy Baskes ha argumentado que los incentivos (que les proporcionaban tanto los mercaderes como la administración virreinal) ayudan a explicar la especialización de los campesinos oaxaqueños en el cultivo de las cochinillas y la producción del tinte. Según parece, el sistema de repartimiento (que perduró hasta 1787) resultó muy útil para asegurarse una cosecha abundante y constante de grana cada año. Desde un punto de vista esquemático se puede decir que el repartimiento funcionaba de la siguiente manera: los principales mercaderes de la Ciudad de México adelantaban fondos a los mercaderes oaxaqueños, quienes, a su vez, proporcionaban crédito a los alcaldes mayores de las ciudades y pueblos de Oaxaca; estos últimos, a su vez, prestaban dinero a los campesinos para que pudieran plantar nopales o para cubrir su sustento hasta que pudieran cosechar y vender la grana cochinilla. A cambio de los fondos adelantados que reci-

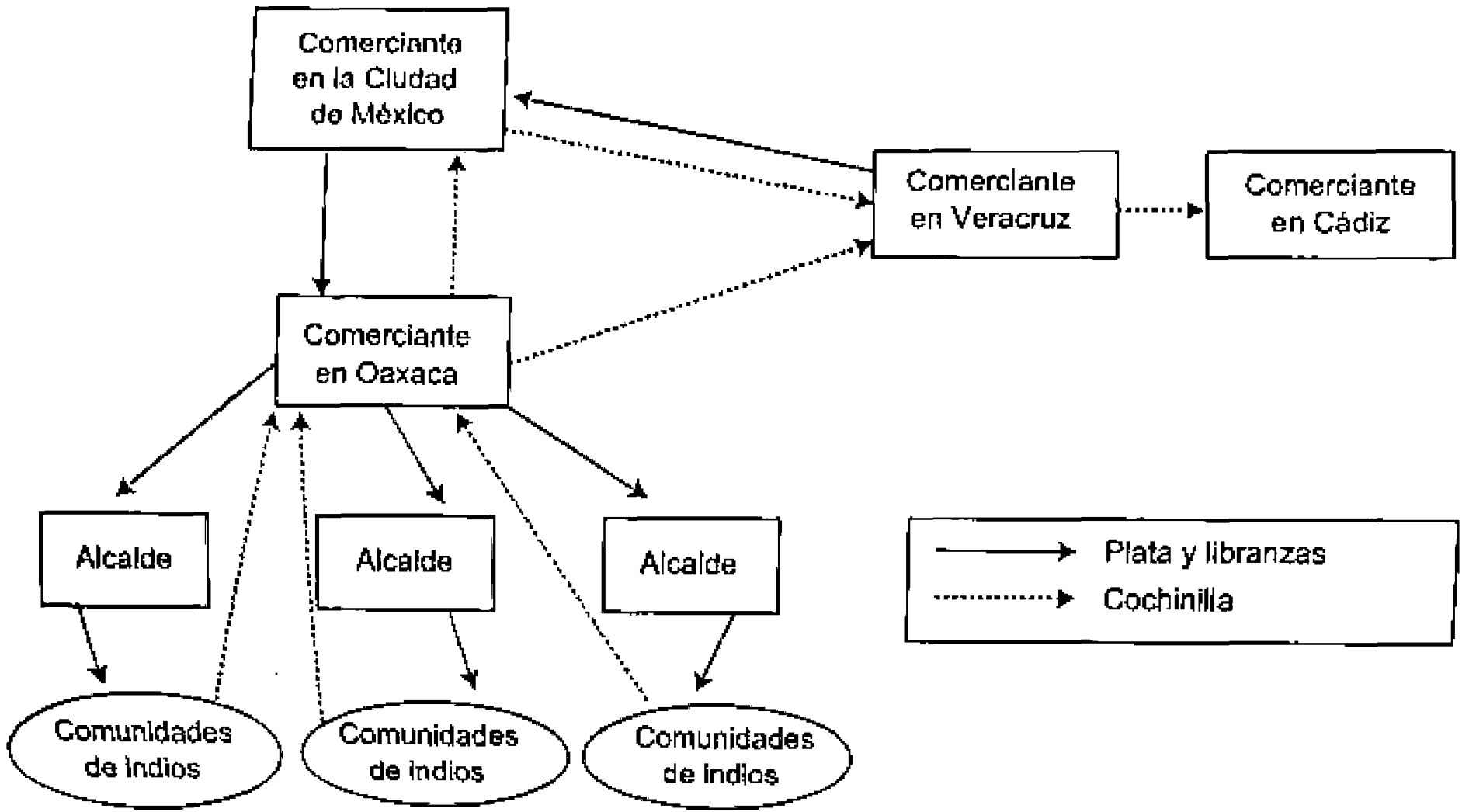
bían, los campesinos acordaban devolver los créditos a los alcaldes mayores con grana cochinilla a un precio fijo (inferior al precio internacional corriente) y, al mismo tiempo, aseguraban la entrega del tributo anual exigido por la Corona.

El hecho de que la producción hubiese descendido tan abruptamente después de 1784 y se mantuviese deprimida pese a la continuación del monopolio oaxaqueño de la grana, parece sugerir que el complejo mecanismo de crédito mercantil sufrió un trastorno que contribuyó a la decadencia de esa materia prima. Baskes demuestra la sorprendente caída de la producción después de la abolición del sistema de repartimiento y argumenta que los campesinos dependían en gran medida de los antiguos mecanismos crediticios, que ya para entonces les faltaban. Algunos autores también han insistido en que hubo otros factores para explicar la decadencia de la producción de grana, incluido el aumento de algunos impuestos en los últimos decenios del siglo XVIII, pero los argumentos de Baskes parecen ser los más convincentes. Sea lo que hubiere sido, el tema parece merecedor de una investigación más a fondo en el futuro.

Las redes comerciales internacionales: los mercaderes y el comercio de grana cochinilla en América y Europa

Si bien es cierto que la producción y el comercio locales de grana cochinilla en la Nueva España tenían muchas facetas, quizá puede afirmarse que la complejidad del comercio internacional del valioso tinte era mayor. Su eje se originaba en la Nueva España, porque la Corona española adoptó la política de estimular un monopolio virtual de la producción de grana fina en la región de Oaxaca; sin embargo, se debe hacer notar que el virreinato de la Nueva España también era importante, no sólo como intermediario de otros tintes americanos, en especial el añil (que en parte se producía en México pero sobre todo en la vecina Capitanía General de Guatemala), sino también del palo de Campeche, procedente de la península de Yucatán. La demanda de añil provenía particularmente de Europa para la fabricación de telas azules, mientras que el tinte del palo de Campeche se usaba para las telas de tonos negros, que

FIGURA III.1. *El comercio de la cochinilla: la red comercial en Nueva España, c. 1760*



eran muy solicitadas por razones religiosas (tanto en los países católicos como en los protestantes), así como por ciertas modas: recuérdese, por ejemplo, el gusto y predominio del negro en la vestimenta de la corte de Felipe II.

La grana cochinilla se distinguía de los otros tintes por su mayor (y más especializada) demanda y sus precios más altos, lo cual explica probablemente el hecho de que aparezca prominentemente en la correspondencia de los mercaderes internacionales desde el siglo XVI hasta principios del XIX. Además, la posibilidad de acaparar el mercado de la grana cochinilla ofrecía la oportunidad de obtener ganancias a aquellos que estaban en posición de invertir grandes sumas en la especulación.

A partir de mediados del siglo XVI los principales mercaderes y las casas de banca europeas más prominentes se interesaron en la grana cochinilla, al igual que en otras materias primas de gran valor y poco peso, como los metales preciosos, la pimienta, las especias, el azogue o el alumbre, que podían transportarse con una facilidad relativa y que con mucha frecuencia eran objeto de especulación financiera, aunque también podían provocar grandes pérdidas si los precios no evolucionaban como se había previsto. En todo caso, el volumen relativamente reducido de las existencias de grana cochinilla facilitaba que el oligopolio de las casas mercantiles que controlaban el grueso de las existencias de ese tinte en los puertos europeos manipularan frecuentemente sus precios.

Felipe Ruiz Martín describió ejemplos claros de varios intentos hechos a finales del siglo XVI para acaparar los mercados de grana cochinilla en Europa. Según ese distinguido historiador español de la economía, el comercio de grana cochinilla en Europa fue dominado muy pronto por varios grupos de banqueros comerciantes españoles e italianos, algunos de ellos estrechamente relacionados con las finanzas de la monarquía de los Habsburgo, que intervenían en los circuitos comerciales que enlazaban los mercados de Sevilla y Cádiz con los de Génova, Livorno y Florencia. La grana cochinilla llegaba de México a Sevilla y Cádiz, desde donde se redistribuía al resto de Europa. La mayor parte de la grana que se enviaba a Livorno se transportaba en los mismos barcos que llevaban allá la famosa lana de merino de Castilla, que también era una materia prima fundamental para el sector manu-

facturero florentino de textiles de lujo. A ese respecto podría resultar fructífero hacer un examen detallado del mercado de Livorno con base en los estudios clásicos de Braudel y Romano con el fin de determinar la importancia de los tintes americanos.

Ruiz Martín editó una selección de la abundante correspondencia del mercader español Simón Ruiz, que operaba desde la ciudad de Medina del Campo, con algunos grandes mercaderes italianos y flamencos. Sus cartas hacen referencias extremadamente frecuentes a la grana cochinilla, pues hay 290 menciones a ella en la correspondencia publicada.[11] La operación especulativa más aparatosa con grana de que se tenga conocimiento en esa época se llevó a cabo en 1585 mediante una alianza puntual de la poderosa familia florentina de banqueros comerciantes conocidos como los Capón, con los poderosos banqueros comerciantes Maluenda, de Burgos, España. Juntos intentaron acaparar todos los envíos de grana cochinilla que llegaron de la Nueva España a Sevilla durante ese año y, al mismo tiempo, compraron el grueso de las existencias de grana en otros puertos europeos con el propósito de reforzar su estrategia, diseñada para obtener el monopolio virtual del valioso tinte. Los ambiciosos planes de los especuladores fueron muy exitosos y les permitieron empujar los precios al alza, si bien los artesanos de los principales centros textiles de Europa opusieron una fuerte resistencia a esas operaciones. Ruiz Martín hace notar que, en algunos casos, el descenso de la demanda obligó a los mercaderes a ofrecer plazos más extensos para el pago de la grana cochinilla.[12]

Una revisión del comercio de grana cochinilla a lo largo de los siglos XVII y XVIII indica que la especulación siguió siendo una característica asombrosamente común del comercio internacional de ese tinte. Las investigaciones permitieron saber que, en 1788, dos siglos después del ejemplo citado de los banqueros comerciantes italianos que trataron de acaparar el mercado de grana cochinilla, dos de los principales bancos

[11] La correspondencia mercantil de Simón Ruiz es una de las más abundantes entre las de la Europa contemporánea e incluye 6 000 cartas, ahora en depósito en la Universidad de Valladolid; véase Felipe Ruiz Martín, *Lettres marchandes...*, *op. cit.*

[12] *Ibid.*, pp. 125-128.

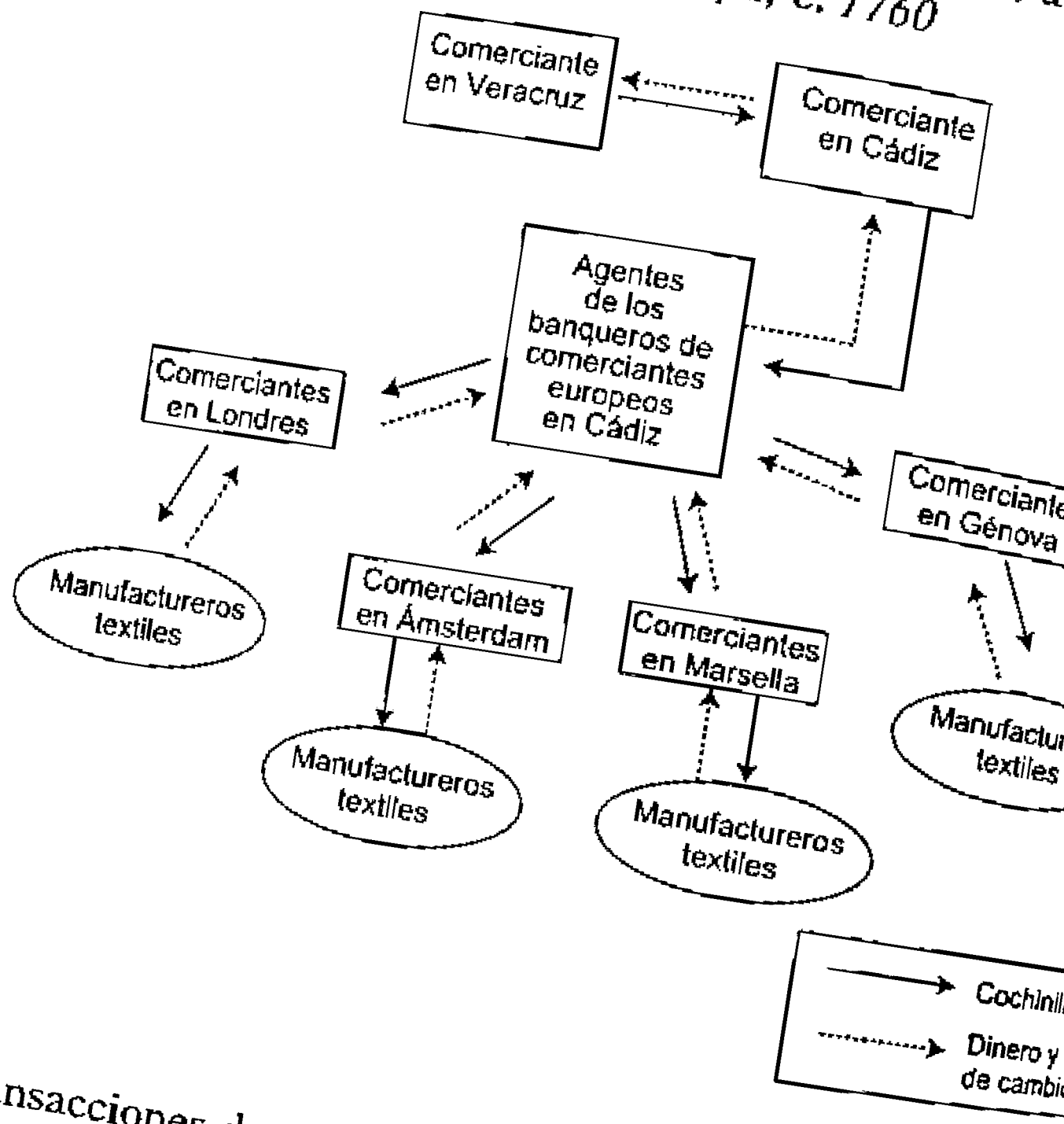
privados de Europa, Hope & C., de Ámsterdam, y Baring Brothers, de Londres, intentaron con ahínco llevar a cabo el mismo tipo de especulación, pero con resultados muy desiguales.

Marten Buist, historiador de la famosa firma de banqueros comerciantes holandeses Hope & Co., describió muy detalladamente la enorme especulación de 1788 con la grana cochinilla. La operación incluyó la compra de casi todas las existencias del tinte prácticamente en todos los principales puertos europeos: Cádiz, Marsella, Ruán, Génova, Ámsterdam, Londres e incluso San Petersburgo, con el propósito de tener un monopolio de la oferta. Las transacciones requirieron prestar una atención especial a la adquisición de los tintes recibidos de México en Cádiz, pues el no lograr hacerlo allí habría condenado al fracaso toda la vasta transacción. El agente de Hope en Cádiz no logró un éxito completo en esa parte del proyecto y hubo otros puertos en los que los mercaderes rivales pudieron comprar existencias considerables de grana cochinilla, probablemente debido a que se enteraron de las intenciones de la alianza entre Hope y Baring. Como resultado, el monopolio no se logró concretar plenamente en ninguna parte y los intentos de aumentar los precios fracasaron, provocando considerables pérdidas financieras a los principales socios en la especulación.[13]

Ahora bien, los mercaderes europeos no fueron los únicos que participaron en el negocio internacional de la grana cochinilla. En el siglo XVIII algunas de las grandes casas mercantiles de la Ciudad de México y Veracruz también colaboraron intensamente en el manejo de esa compleja cadena de materias primas en el continente americano y en sus conexiones tanto con Europa como con Asia. Los estudios de varios historiadores sobre las operaciones de la acaudalada casa mercantil de la familia Iraeta de la Ciudad de México revelan la complejidad del control del comercio en la Nueva España y de las conexiones con los mercaderes de Cádiz, por una parte, y con los mercados asiáticos de grana cochinilla por medio del galeón de Manila, por la otra. De manera similar, Brian Hamnett en su obra precursora describe las complejas

[13] Buist hace una fascinante descripción de ese episodio; véase Marten Buist, *At Spes Non Fracta, Hope & Co. 1770-1815: Merchant Bankers and Diplomats at Work*, Nijhoff, La Haya, 1974, cap. 5.

FIGURA III.2. *Cadena comercial de la cochinilla, d*
hasta Europa, c. 1760



transacciones de otras casas mercantiles mexicanas que p
ticiparon intensamente en el comercio de grana cochinilla
finales del siglo XVIII.[14]

LA COMPETENCIA INTERNACIONAL Y LA DECADENCIA DE LA GRANA COCHINILLA MEXICANA, DE 1820 A 1870

Resta por explicar la cuestión de la decadencia del comercio
de grana cochinilla en el siglo XIX. Las investigaciones en ese
campo son relativamente escasas y, por ende, todavía no se
cuenta con todas las respuestas. Es bien sabido que la Corona
española logró un notable éxito en el mantenimiento del mo-
nopolio de la producción de grana cochinilla en la Nueva Es-

[14] Brian Hamnett, *Politics and Trade in*

paña desde el siglo XVI hasta 1820; si bien se sabe de algunos intentos de romper ese dominio, como fue el caso, ya a finales del siglo XVIII, del botánico francés Thierry de Menonville, quien sacó de contrabando algunas cochinillas de la Nueva España y las llevó a la colonia francesa de Saint Domingue (que posteriormente recibió el nombre de Haití), donde intentó fomentar su cultivo, aunque con escaso éxito.[15] En cambio, es menos conocido que después de la Independencia de México en 1821 la cochinilla se empezó a cultivar en gran escala en la cercana Guatemala y, posteriormente, en las Islas Canarias. En realidad, la grana cochinilla llegó a ser el principal producto de exportación tanto de Guatemala como de las Islas Canarias entre 1820 y 1860.[16] En su libro sobre la historia rural de Guatemala, David McCreery demostró que la producción de grana cochinilla en ese país empezó a aumentar en el decenio de 1830, pero sólo alcanzó su máximo en 1850, cuando la producción y las exportaciones de ese producto alcanzaron casi 80000 arrobas —un millón de kilogramos al año—.[17] Más tarde, en la década de 1860, la producción de grana en Guatemala decayó, aunque lentamente, y fue sólo hasta el siguiente decenio cuando el café desplazó a la grana cochinilla como el primer producto de exportación de ese país.

Sea lo que fuere, los resultados del aumento del cultivo y la producción internacionales de la cochinilla entre la década de 1830 y la de 1850 fueron dramáticos, debido a su impacto sobre los precios, que iniciaron un descenso sostenido del precio por arroba. Pese a esas circunstancias cambiantes, los campesinos de Oaxaca reaccionaron pronto en el siglo XIX con el aumento de la producción, aunque la rentabilidad siguió descendiendo año tras año. Posteriormente, a mediados del siglo, llegaron los avances logrados en la industria de los tintes químicos de Alemania y, progresivamente, los tintes naturales

[15] María Justina Sarabia Viejo, *La grana y el añil: técnicas tintóreas en México y América Central*, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, Sevilla, 1994, pp. 35-36.

[16] Véase Jacques Heers, "La búsqueda de colorantes", *Historia Mexicana*, XI: 1, 1961, pp. 1-27, y Manuel Rubio Sánchez, *Historia del cultivo de la grana o cochinilla en Guatemala*, Tipografía Nacional, Ciudad de Guatemala, 1994.

[17] David McCreery, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994, *passim*.

fueron sustituidos por los sintéticos y la grana cochinilla acabó convirtiéndose en una especie de curiosidad. Ese último capítulo de la historia de 300 años del comercio en grana cochinilla es un tema que requiere más investigación, fundamental para entender mejor la manera como la segunda Revolución industrial llevaría a la desaparición del antiguo comercio en tintes naturales y de determinadas industrias de textiles de lujo que habían sido tan importantes para las economías a ambos lados del océano Atlántico durante casi cuatro siglos.

BIBLIOGRAFÍA

Barbro, Dahlgren, *La grana cochinilla*, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Antropológicas, México, 1990.

Baskes, Jeremy, *Indians, Merchants and Markets: A Reinterpretation of the Repartimiento and Spanish-Indian Economic Relations in Colonial Oaxaca, 1750-1821*, Stanford University Press, Stanford, 2001.

Braudel, Fernand, y Ruggiero Romano, *Navires et marchands à l'entrée du port de Livourne, 1547-1611*, École Practique des Hautes Études, París, 1951.

Brusatin, Manlio, *Storia dei colori*, Einaudi, Turín, 1983.

Buis, Marten, *At Spes Non Fracta, Hope & Co., 1777-1815: Merchant Bankers and Diplomates at Work*, Nijhoff, La Haya, 1974, cap. 5.

Contreras Sánchez, Alicia, *Capital comercial y colorantes en la Nueva España, segunda mitad del siglo XVIII*, El Colegio de Michoacán, Zamora/Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida, 1996.

Hamnett, Brian, *Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971.

Heers, Jacques, "La búsqueda de colorantes", *Historia Mexicana*, XI: 1, 1961, pp. 1-27.

———, *Gênes au XVe siècle, activité économique et problèms sociaux*, SEVPEN, París, 1961.

Hoberman, Louisa S., *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660: Silver, State, and Society*, Duke University Press, Durham, 1991.

Hofenk-De Graaff, Judith H., "The Chemistry of Red Dyestuffs in Medieval and Early Modern Europe", en N. B. Harte y K. G. Ponting (coords.), *Cloth and Clothing in Medieval Europe*, Heinemann, Londres, 1983.

Lee, Raymond, "American Cochineal in European Commerce, 1526-1625", *Journal of Modern History*, 23, 1951, pp. 205-224.

——, "Cochineal Production and Trade in New Spain to 1600", *The Americas*, 4, 1948, pp. 449-473.

Lovejoy, Arthur, *The Great Chain of Being*, Harvard University Press, Cambridge, 1936.

McCreery, David, *Rural Guatemala, 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1994.

Miño Grijalva, Manuel, *La manufactura colonial: la constitución técnica del obraje*, El Colegio de México (Jornadas núm. 123), México, 1993.

Munro, John, "The Medieval Scarlet and the Economics of Sartorial Splendor", en N. B. Harte y K. G. Ponting (coords.), *Cloth and Clothing in Medieval Europe*, Heinemann, Londres, 1983, pp. 13-70.

Rubio Sánchez, Manuel, *Historia del cultivo de la grana o cochinilla en Guatemala*, Tipografía Nacional, Ciudad de Guatemala, 1994.

Ruiz Martín, Felipe, *Lettres marchands échangées entre Florence et Medina del Campo*, École des Hautes Études, París, 1965.

Sánchez Silva, Carlos, *Indios, comerciantes y burocracia en la Oaxaca poscolonial, 1786-1860*, Instituto Oaxaqueño de las Culturas, Fondo Estatal para la Cultura y las Artes, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, Oaxaca, 1998.

Sarabia Viejo, María Justina, *La grana y el añil: técnicas tintóreas en México y América Central*, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, Sevilla, 1994.

IV. EL NEGOCIO COLONIAL DE TABACO EN EL IMPERIO ESPAÑOL

LAURA NÁTER

EL TABACO fue el primero de los productos americanos en conquistar a los europeos. En menos de un siglo se convirtió en una de las mercancías más codiciadas en el comercio internacional. Gracias a ello, después de los metales preciosos, el tabaco se volvió el producto de mayor importancia para la monarquía española. Luego de un breve recuento de dicha trayectoria comercial en este ensayo se analiza la cadena de producción y comercialización del tabaco cubano, organizada y controlada por el Estado imperial español.

Antes de la llegada de los españoles, el tabaco era conocido y extensamente utilizado en todo el continente americano. Los indígenas lo consumían de múltiples maneras: fumado en pipas o enrollado a modo de cigarro, inhalado en polvo por la nariz, preparado en cocimientos para beber o untarse sobre la piel y masticado en hojas.[1] Para ellos, el tabaco estaba ligado a la magia y a la religión. Para los europeos, sin embargo, el motivo mágico-religioso de los indígenas no podía aducirse abiertamente, de modo que quienes adoptaron el tabaco en Europa lo hicieron, como argumenta Fernando Ortiz, "por el placer de su sensualidad excitada y aconsejados por quienes retornaban de América";[2] no obstante, era preciso justificar su uso de manera más acorde a la cultura europea, así que se recurrió a sus propiedades medicinales.

[1] Fernando Ortiz identifica cinco formas de consumo en el mundo prehispánico: "*a)* en rama o sea en hojas al natural o secas; *b)* en pan, masa o pasta de hojas; *c)* en líquido, en cocimientos, tisanas y unturas; *d)* en polvos molidos, y *e)* en humo de sus hojas". Cada una de esas formas dio origen a otras modalidades secundarias. Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*, 1ª reimp., prólogo y cronología de Julio Le Riverend e introducción de Bronislaw Malinowski, Biblioteca Ayacucho, Caracas, 1987.

[2] *Ibid.*, p. 115.

En poco tiempo el tabaco se convirtió en una especie de panacea capaz de aliviar todos los males.[3] Así, se difundió su uso y, hacia fines del siglo XVI, el tabaco era tan aceptado que se convirtió en una mercancía negociable. Según Fernand Braudel, el éxito del tabaco en polvo data por lo menos de 1558, aunque el historiador ubica los orígenes del producto comercializado en los primeros años del siglo XVII en Lisboa, Sevilla y, sobre todo, Ámsterdam. En todo caso, "entre los siglos XVI y XVII va a apoderarse del mundo entero, siendo su éxito todavía mayor que el del té o el del café, lo que no es poco decir".[4]

En consecuencia, ya el tabaco no era sólo una fuente de placer, sino también de riqueza. Eso provocó que su valor y demanda se mantuvieran en constante aumento y que el producto alcanzara una gran consideración por parte de los mercaderes de la época, al mismo tiempo que se convertía en un recurso económico adecuado para ser fructíferamente afectado con tributos, "zarpazos fiscales de los más crueles y a la vez de los más consentidos".[5] La amplia difusión del tabaco es aún más notable si se considera que en sus orígenes no contó

[3] *Ibid.*, p. 224. El tabaco no fue el único producto al que los europeos adjudicaron propiedades medicinales en el proceso de adopción de su consumo; con el azúcar, por ejemplo, sucedió lo mismo. Sidney W. Mintz hace un excelente análisis en el caso de esta última; véase Sidney W. Mintz, *Dulzura y poder. El lugar del azúcar en la historia moderna*, traducción de Laura Moles Fanjul y revisión de Victoria Schussheim, Siglo XXI, México, 1996.

[4] Fernand Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, vol. I, traducción de Isabel Pérez Villanueva y presentación de Felipe Ruiz Martín, Alianza Editorial, México, 1984, pp. 218 y 220. Las formas de consumo más populares fueron las de tabaco en polvo y de humo. El polvo, preferido en Europa, se obtenía de la molienda de las hojas. En España, durante el siglo XVI, las hojas para la confección del polvo se mojaban en agua de azahar, pero esa práctica se desechó a principios del siglo XVII y se prohibió la adulteración en aras de obtener un producto en el que destacara la fragancia natural del tabaco. De esa manera, el polvo español adquirió su sello de fábrica y gozó de fama y prestigio internacional. Otra forma de polvo fue el conocido como rapé —que se generalizó como moda predominante del siglo XVIII a partir de Francia—, más grueso que el español y aderezado con una variedad de sustancias. En América se prefería el tabaco de humo o de fumar, ya fuese envuelto en hojas de maíz o en papel, o el conocido como cigarro puro, cuya envoltura era de hojas de tabaco.

[5] Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano...*, *op. cit.*, pp. 239-240.

con un mercado productor. En palabras de Fernand Braudel, el tabaco carecía

> de una civilización, como la pimienta en sus lejanos principios (la India), como el té (China), como el café (el Islam), incluso como el cacao, que contó con el apoyo, en Nueva España, de un "cultivo" de alta calidad. El tabaco procedía de los "salvajes" de América; fue, pues, necesario asegurar la producción de la planta antes de gozar de sus beneficios.[6]

Esas circunstancias estimularon, a su vez, un importante incremento en la producción tabacalera. Desde el siglo XVI se introdujeron semillas en diversos países de Europa, África y Asia, pues la planta se aclimata fácilmente, pero la hoja preferida siguió siendo la americana, por lo que fue en el nuevo continente donde aumentó el cultivo de forma más significativa. Las hojas de las colonias españolas y portuguesas, como es lógico, fueron las primeras en exportarse a Europa; pero en cuanto otras potencias lograron hacerse de posesiones en América, también fomentaron la producción de tabaco, particularmente los ingleses en Virginia y los franceses en Saint Domingue (hoy Haití).

Antes de finalizar el siglo XVI ya se habían articulado mercados tabacaleros con intermediarios entre productores y consumidores que canalizaban la demanda desde el punto de vista de los primeros y ponían la mercancía al alcance de los últimos. El tabaco comenzó a transportarse a regiones relativamente lejanas y el juego de la oferta y la demanda hizo que se tendiera a "producir una cierta distinción de calidades, preferencias de consumo y estabilización de precios".[7] Lo anterior, a su vez, dio lugar a la aparición y el perfeccionamiento de técnicas de envasado que facilitaran el transporte en mulas y que preservaran el producto, de forma que no desmereciera su calidad y, por lo tanto, que el precio no se afectara. De ese modo se llegó al descubrimiento de los beneficios del añejamiento, que, adecuadamente practicado, mejoraba la calidad, la suavidad y la fragancia del tabaco.

[6] Fernand Braudel, *Civilización material...*, *op. cit.*, vol. I, p. 220.

[7] Guillermo Céspedes del Castillo, *El tabaco en Nueva España*, Real Academia de Historia, Madrid, 1992, p. 39.

La demanda europea

La demanda de tabaco en Europa aumentó notablemente desde principios del siglo XVII, lo que a su vez determinó el incremento de la producción en las colonias de América. Es preciso entender el fenómeno del crecimiento de la demanda en el contexto de los profundos cambios de los patrones de consumo europeos a partir del siglo XVI. La incorporación de nuevos territorios al mundo occidental y el mejoramiento de las vías de comunicación marítimas permitieron la adopción, por parte de los europeos, de una serie de productos hasta entonces desconocidos o de uso poco generalizado provenientes de América y Oriente.

El tabaco, el azúcar, el cacao, el café y el té, entre otros, fueron absorbidos por la economía europea en cantidades que cambiaron la vida diaria de una gran parte de la población. El establecimiento de colonias ultramarinas en las que se desarrolló una producción de plantación a gran escala, que a su vez dio lugar a una baja en los costos de dichos productos, fue determinante; pero también influyeron otros factores, como el aumento de la población en las ciudades y del poder de compra de los asalariados.[8]

De los cultivos americanos el pionero en ganarse su propio mercado fue el tabaco, y también fue el primero en transformarse de un lujo o una rareza en algo común y hasta necesario, a tal grado que ya en los primeros años del siglo XVII su consumo era normal y generalizado en todos los estratos de las sociedades europeas.[9] El tabaco americano —ya fuera de las colonias españolas, inglesas, portuguesas o francesas— era embarcado a las metrópolis europeas y desde allí se redistribuía por todo el continente.

A la par del aumento en la demanda, la producción de tabaco creció enormemente en la primera mitad del siglo XVII, tanto que para la década de 1640 se experimentó una saturación del mercado que provocó un descenso en los precios. Al hacerse

[8] Jan de Vries, *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750*, traducción de Fernando Wulff Alonso y Celia Pérez Castelló, Cátedra, Madrid, 1992, pp. 186-196.

[9] Sidney W. Mintz, *Dulzura y poder*, *op. cit.*, pp. 27 y 68.

accesible a un espectro social más amplio, el consumo de tabaco se estimuló todavía más, de modo que la demanda continuó subiendo; los cargamentos ingleses, por ejemplo, aumentaron de 4 toneladas en 1660 a 17.2 en 1699 y a 24.9 en 1750.[10]

En el caso del Imperio español, el tabaco de América —como la mayoría de los productos indianos— tenía como primer destino Sevilla. En esas condiciones las exportaciones de tabaco a esa plaza aumentaron de 15328 libras en 1609 a 404564 en 1613, dato que sirve como indicativo, a su vez, del aumento en la demanda europea. Además de satisfacer el consumo peninsular, el tabaco que llegaba al puerto sevillano era conducido a otros destinos, como el puerto de Marsella, cercano a los ibéricos en cuestiones comerciales y de gusto. Aun cuando se interrumpió el comercio con Francia durante la guerra franco-española de 1635-1659, en Marsella se siguieron registrando importaciones de tabaco español a través del comercio indirecto desde Génova.[11]

Ya para esa época el resto de las potencias del continente fomentaba el cultivo en sus propias colonias, con ánimos de satisfacer la creciente demanda y obtener beneficios comerciales. Las importaciones británicas de tabaco resultan significativas a la hora de hablar de las tendencias de la demanda europea, puesto que Inglaterra contaba con uno de los mercados tabacaleros más desarrollados de Europa a finales del siglo XVII, así como con uno de los índices de consumo más altos.[12] El crecimiento de las importaciones británicas de tabaco se sostuvo durante el siglo XVIII, lo cual indica una clara y continua tendencia al aumento.[13] Si bien la mayor parte de dichas

[10] Jan de Vries, *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750*, *op. cit.*, pp. 146-147.

[11] Jacob M. Price, *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco Monopoly, 1674-1791, and of its Relationship to the British, and American Tobacco Trades*, 2 vols., The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1973, vol. I, p. 4.

[12] A finales del siglo XVII y principios del XVIII, el consumo de tabaco en Inglaterra era de una a dos libras por adulto al año. Francia, con el grado de consumo más bajo en Europa, no alcanzó esa cifra sino hasta mediados del siglo XVIII. Jacob M. Price, *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco...*, *op. cit.*, vol. I, p. 8.

[13] Entre 1708 y 1737 las importaciones de tabaco en Inglaterra y la Gran Bretaña oscilaron entre 400000 y 600000 libras inglesas, mientras que de

importaciones provenía de Virginia, también incluía tabacos de las colonias españolas y francesas.[14]

Tanto el importante y constante aumento de la demanda europea de tabaco como la expansión del cultivo en las colonias llamaron la atención de los Estados absolutistas sobre las potencialidades de comercialización de la hoja y sobre la posibilidad de convertirla en fuente de ingresos fiscales. La política de gravar el tabaco en beneficio de la Real Hacienda se convirtió, a lo largo del siglo XVII, en una fuente preferente de ingresos para dichos Estados.[15]

El Caribe como escenario de la batalla

En el siglo XVII, al mismo tiempo que crecían el consumo, la producción y el comercio del tabaco, se intensificaba la competencia mercantil entre las potencias europeas. El Caribe se convirtió en el escenario principal de esa competencia y en una de las zonas privilegiadas para la producción y, también, inevitablemente, para el consumo de tabaco.

La región caribeña se pobló de naves que atacaban las embarcaciones cargadas de metales preciosos con rumbo a Europa y que arremetían contra las colonias españolas, con el

---

1738 a 1777 fueron de alrededor de 1 200 000. Jacob M. Price, *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco..., op. cit.*, vol. II, pp. 843-844.

[14] En 1637-1638 el tabaco español constituyó 3.95% de las importaciones británicas de tabaco; en 1638-1639 el 2.97%; en 1639-1640 el 8.54%, y en 1641-1642 el 0.50%. Jacob M. Price, *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco..., op. cit.*, vol. I, p. 75.

[15] Desde 1625 Carlos I de Inglaterra impuso un gravamen a los primeros envíos de esa planta procedentes de Norteamérica, mientras que la primera renta de tabaco (entendida como monopolio absoluto y empresa fiscal) se organizó en 1627 en el Ducado de Mantua, seguida por el establecimiento del impuesto sobre el tabaco en Francia, en 1629, y por las rentas española y austriaca, en 1636 y 1670, respectivamente. Agnes Stapff, "La renta del tabaco en el Chile de la época virreinal. Un ejemplo de la política económica mercantilista", *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XVIII, 1961, pp. 1-63. Ya en el decenio de 1610 España había ordenado compras directas de tabaco en sus colonias americanas, lo que es interpretado por algunos como los primeros gravámenes fiscales sobre el producto. Antonio Escohotado, *Historia de las drogas, I*, 3ª ed., revisada y ampliada, Alianza Editorial, Madrid, 1996, p. 387.

objetivo, en ambos casos, de apoderarse de las riquezas monopolizadas por España; pero en los primeros decenios del siglo XVII incorporaron una nueva estrategia: los holandeses, seguidos por ingleses y franceses, establecieron asentamientos permanentes en las islas que no habían sido pobladas eficazmente por los españoles. Sin abandonar del todo los primeros métodos, desde ese momento se concentraron en fomentar las relaciones comerciales con las colonias hispanas y generaron un creciente e importante contrabando en toda la región. De esa manera desviaban las riquezas americanas hacia otras potencias europeas y minaban el poderío español, basado en el exclusivismo comercial.[16]

La situación se complicó aún más para España a mediados del siglo XVII, cuando las nuevas colonias en manos de potencias enemigas experimentaron lo que se conoce como la *revolución del azúcar.* Las islas no hispanas del Caribe se convirtieron en colosales productoras de azúcar, artículo que por su gran demanda en Europa producía impresionantes ganancias a sus respectivas metrópolis, a la vez que generaba un intenso tráfico comercial en el mundo atlántico. El tráfico triangular —así llamado por los tres ejes sobre los que se sostenía (el Caribe, África y Europa)— proporcionaba esclavos a las nacientes plantaciones cañeras con necesidad de abundante mano de obra, distribuía las manufacturas europeas y abastecía el mercado europeo de azúcar.[17]

El Caribe se convirtió así en una de las regiones más dinámicas del comercio internacional y, en consecuencia, en el escenario donde se dirimió la mayoría de las rivalidades europeas durante la segunda mitad del siglo XVII y todo el XVIII, tanto en el plano de la competencia comercial como en el del enfrentamiento bélico. España, a pesar de conservar sus colonias más importantes en el Caribe y controlar la producción

[16] Un excelente estudio sobre las luchas por el poder en el Caribe y sus diferentes métodos es el de Arturo Morales Carrión, *Puerto Rico y la lucha por la hegemonía en el Caribe: colonialismo y contrabando, siglos XVI-XVIII*, traducción de Joed Arsuaga de Tanner, Centro de Investigaciones Históricas/Editorial de la Universidad de Puerto Rico, San Juan, 1995.

[17] Franklin W. Knight, *The Caribbean. The Genesis of a Fragmented Nationalism*, Oxford University Press, Nueva York, 1990, y Eric Williams, *Capitalismo y esclavitud*, traducción de Martin Gerber, Ediciones Siglo XX, Buenos Aires, 1973.

minera en el Perú y la Nueva España, a duras penas podía entrar en la contienda: su sistema comercial de flotas y galeones estaba en decadencia. En el periodo de 31 años que va de 1669 a 1700 la flota zarpó sólo en 14 ocasiones y los galeones únicamente en ocho.[18] Por lo tanto, las colonias españolas, particularmente las más pobres del Caribe, no eran adecuadamente abastecidas de los bienes necesarios para el sustento de la población ni contaban con un medio seguro para vender sus productos. En consecuencia, el contrabando constituía casi su única opción.

Mediante éste, las colonias españolas de la región circuncaribeña adquirían, principalmente, manufacturas europeas, trigo y esclavos. Esas compras se pagaban a menudo con la plata que recibían a través de situados desde la Nueva España o el Perú, según fuera el caso, la mayoría de las veces con la anuencia de las autoridades locales, que incluso llegaban a participar en el comercio ilegal. El resultado era una fuga constante de metales preciosos hacia el resto de los países de Europa en una época en que se consideraba que la riqueza de las naciones radicaba en su acumulación de oro y plata.

Otro medio de pago en el comercio de contrabando era en especie. El tabaco, el cacao, la sal, el jengibre y los productos tintóreos, por ejemplo, tenían fácil salida por su demanda en Europa, mientras que las maderas, los cueros y la carne, entre otros, servían para satisfacer las necesidades de las colonias monoproductoras de caña de azúcar. De esa manera, la Corona española perdía la oportunidad de ser la beneficiaria de la comercialización de dichos productos.

Aun cuando los españoles no habían mostrado mucho interés en estimular las industrias coloniales, la preocupación en ese sentido aumentó, sobre todo en los casos del cacao y del tabaco, no sólo por el vertiginoso aumento de su demanda

[18] John R. Fisher, *Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia*, traducción de Jesús Pardo de Santayana, Mapfre, Madrid, 1992, p. 98. Mediante orden de 1564 la Corona española estableció que el comercio con América se realizara en convoyes custodiados por naves de guerra, cuyo puerto de salida y retorno era exclusivamente Sevilla. Los convoyes eran dos: al que iba a Veracruz, tocando algunos puertos antillanos, se le llamó "la flota", y al que transportaba los caudales de Lima, vía Portobelo y Cartagena, se le conoció como "los galeones".

en el Viejo Continente, sino también por las cada vez más evidentes ganancias que producían sus ventas. Paradójicamente, en un primer momento el Estado español no se decidió a estimular oficialmente los mencionados cultivos; en el caso del tabaco, por ejemplo, prefirió combatir el contrabando prohibiendo su siembra durante 10 años en Santo Domingo, Cuba, Margarita, Puerto Rico, Cumaná y Nueva Andalucía, según una cédula de 1606,[19] de modo que, en vez de intentar controlar efectivamente el comercio, eliminó la producción para evitar que sus enemigos pudieran mercadearla. El contrabando de tabaco, no obstante, continuó en aumento, no sólo en América sino incluso en la península ibérica.[20]

Con todo, el problema del Imperio español tenía un aspecto aún más grave que el del contrabando. El único producto con el que contaba España para insertarse en el mercado internacional eran los metales preciosos, los cuales tenían que ser utilizados para pagar el préstamo exterior del Estado y las importaciones, que, dado el atraso de la industria española con respecto al desarrollo de otras potencias europeas, eran bastante cuantiosas: la producción peninsular no era suficiente para abastecer las necesidades propias ni las de las colonias. Ante la obligación de comprar, había una fuga continua de oro y plata que no podía recuperarse debido a que España carecía de otro producto importante para ofrecerlo en el mercado internacional.

[19] José Pérez Vidal, *España en la historia del tabaco*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1959, p. 184. La real cédula de 1606 establece: "Se ha entendido que a diversas partes y puertos de esas Islas de Barlovento acuden de ordinario muchos navíos de rebeldes holandeses, ingleses y franceses a rescatar tabaco [...] sin que haya sido posible que mis gobernadores pongan remedio a ello, de que demás del perjuicio que reciben los derechos a mí pertenecientes [...] ha parecido conveniente prohibir el sembrar tabaco en las dichas islas por tiempo de diez años, para que con esto los naturales traten de labrar minas y en otras granjerías de más utilidad y beneficio para ellos y mis rentas y servicios reales", transcrito en Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco...*, *op. cit.*, pp. 389-390.

[20] Los detalles del contrabando de tabaco en Cuba durante el siglo XVII pueden encontrarse en José Rivero Muñiz, *Tabaco, su historia en Cuba*, vol. I, 1964, pp. 17-25. En lo concerniente al caso de España, véase José Pérez Vidal, *España en la historia del tabaco...*, *op. cit.*, pp. 347-363.

AZÚCAR *VERSUS* TABACO

En el siglo XVII los dos productos tropicales de mayor demanda en Europa eran el tabaco y el azúcar. Todas las potencias que se establecieron en América experimentaron con uno y otro, pero en los inicios de sus respectivas colonizaciones los primeros pobladores de las colonias británicas y francesas en el Caribe se dedicaron primordialmente al cultivo del tabaco en pequeñas parcelas. En realidad, Fernando Ortiz opina que el tabaco fue "el principal inspirador de las iniciales colonizaciones que en las primeras décadas del siglo XVII acometieron en América las naciones enemigas de España".[21] Ya entrado el siglo, en la década de 1630 Inglaterra ensayó con un monopolio nominal del tabaco y, durante esos mismos años, las colonias francesas en el Caribe fueron esencialmente tabaqueras;[22] pero a mediados de siglo el cultivo del tabaco fue desplazado por las grandes plantaciones de caña de azúcar en las posesiones no españolas del Caribe, con excepción del Saint Domingue francés, donde el cambio tuvo lugar más tarde.

Desde principios del siglo XVII el tabaco tuvo un papel protagónico en la lucha de los países europeos por controlar el comercio atlántico y eliminar, en la medida de lo posible, la competencia enemiga. Para muestra basta un botón: en 1614 Jacobo I de Inglaterra creó impuestos sobre los tabacos extranjeros para favorecer los de sus colonias. En respuesta, Felipe III de España levantó su anterior prohibición de sembrar tabaco en la región del mar Caribe e impuso la pena capital para los contrabandistas. Con esa medida esperaba obligar a los ingleses a ir a Sevilla y pagar caro el tabaco más apetecido de la época.[23] Por otra

[21] Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco...*, *op. cit.*, p. 395.

[22] Jacob M. Price, *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco...*, *op. cit.*, vol. I, pp. 4 y 17.

[23] La nueva disposición española, contenida en real cédula de 20 de octubre de 1614, decía: "Sin embargo de la antigua prohibición ocasionada del comercio con extrangeros enemigos de nuestra real corona, es nuestra voluntad que los vecinos de las Islas de Barlovento, Tierra Firme y otras partes donde se siembra y coge tabaco, no pierdan el aprovechamiento que en él tienen, y nuestra real hacienda goce el beneficio que resulta de su comercio. Y tenemos por bien y permitimos que lo puedan sembrar libremente, con que todo el tabaco que no se consumiere y hubiere de sacarse de cada isla, o pro-

parte, un folleto de 1615 proponía que se sembrara tabaco en Inglaterra para evitar las ganancias del comercio importador, "casi enteramente en manos de los españoles".[24]

Como resultado de que las nuevas colonias —tanto las del Caribe como las del continente norteamericano, sobre todo Virginia— comenzaran a producir tabaco, hacia 1638 se registró una crisis de sobreproducción que provocó una baja de los precios; pero la abundancia de la oferta no era el único factor que influía en los precios del tabaco, pues éstos también dependían de la calidad del producto y del cuidado con que se preparaba y embalaba. Por esas razones, el más afectado por la crisis de sobreproducción fue el tabaco de las Antillas no españolas, que nunca logró niveles de calidad aceptables para el mercado europeo. Un observador de finales del siglo XVII declaró que dicho tabaco llegaba a Europa "seco, sin olor, oxidado, pegado, comido de gusanos, arenoso y casi echado a perder en su totalidad";[25] además, era un tabaco de mascar, poco apropiado para fumar o para elaborar polvo, modas dominantes en Europa en los siglos XVII y XVIII.

Desde 1639, como consecuencia de la crisis de sobreproducción, las importaciones londinenses de tabaco cayeron espectacularmente, con excepción de las de tabaco español, que mantuvieron su crecimiento (véase la figura IV.1). Lo anterior demuestra que el producto español no sufrió las consecuencias de la crisis del año anterior en la misma medida que el de otras procedencias; por el contrario, pudo haberse beneficiado.

El descenso de los precios del tabaco y su mala calidad, insuficiente para complacer el gusto de los cada vez más exigentes consumidores europeos, explican en parte el cambio de cultivos de mediados del siglo XVII en las Antillas no españolas, pero esos no fueron los únicos factores. La revolución

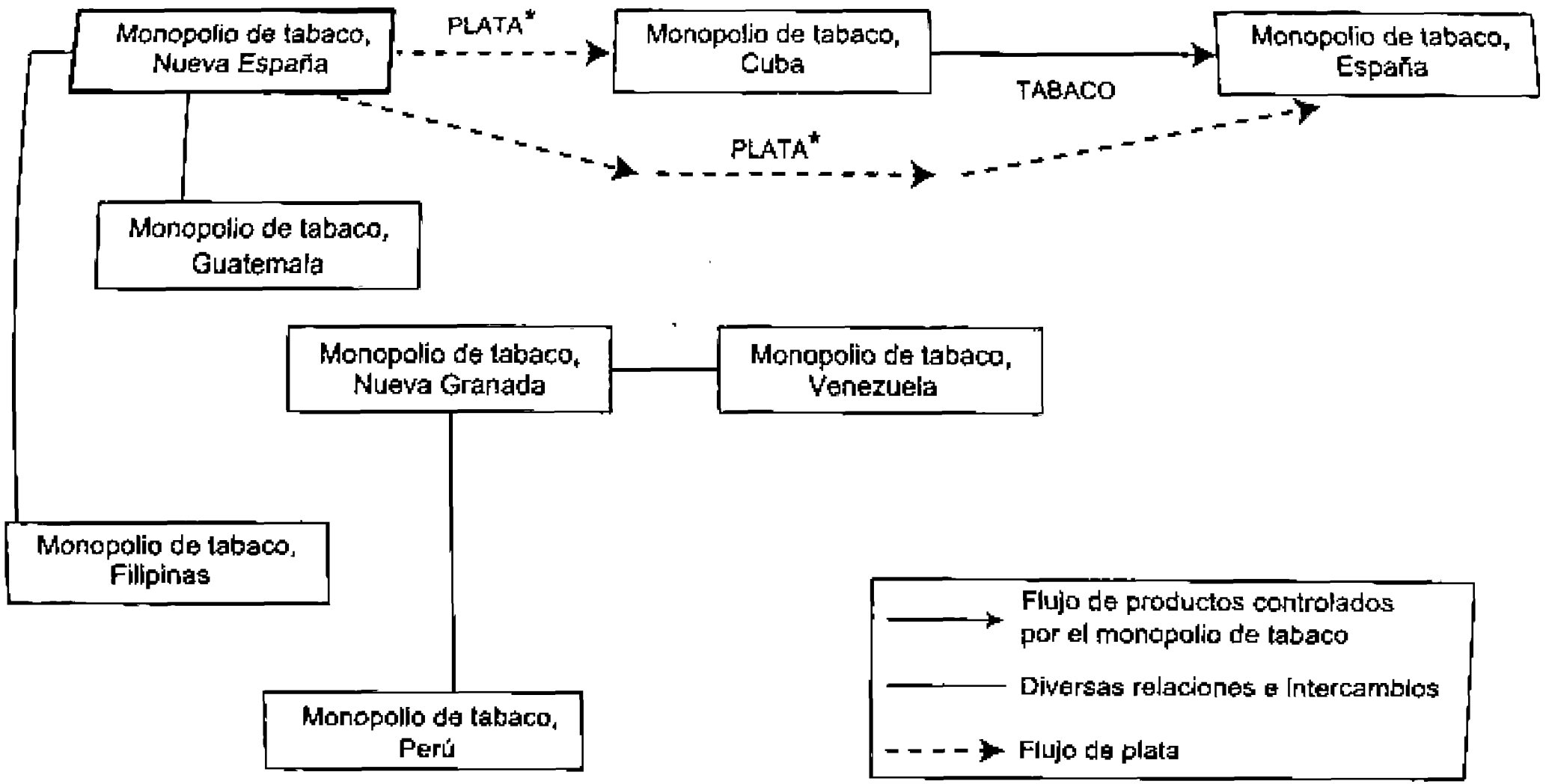
---

vincia a la ciudad de Sevilla; y los que contrataren en él por otras partes, incurran en pena de la vida y perdimento de sus bienes, como los que rescatan con enemigos, en que desde luego los damos por condenados [...] Y mandamos a los gobernadores que lo ejecuten inviolablemente, advirtiendo que se les pondrá por capítulo de residencia, con pena de privación perpetua de oficio, si hicieren lo contrario"; transcrito en Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco...*, *op. cit.*, p. 391.

[24] *Ibid.*, p. 435.

[25] Jacob M. Price, *France and the Chesapeake...*, *op. cit.*, vol. I, p. 95. (La traducción es mía.)

Figura iv.1. El monopolio español de tabaco como una empresa imperial, c. 1790



* La plata enviada eran las utilidades netas del monopolio de tabaco que eran remisibles.

del azúcar no se podría entender sin la inversión de capital proveniente del comercio, particularmente holandés: los comerciantes de Ámsterdam estaban preparados para ayudar a los colonos de cualquier nacionalidad con capital y conocimientos técnicos para extenderles créditos considerables que les permitieran adquirir esclavos y manufacturas y, por si fuera poco, comprarles sus cosechas. Con cada nuevo establecimiento en las Antillas la navegación holandesa aumentaba su carga y España recibía un duro golpe; no es de extrañar, entonces, que los holandeses alentaran y ampararan a las nacientes colonias de Francia e Inglaterra.[26] En poco tiempo, esas dos metrópolis verían a los holandeses como rivales, pero durante la primera mitad del siglo xvii era más importante la organización de un frente común contra España.

De esa manera, las colonias no españolas en el Caribe contaron con la disponibilidad del capital necesario para acometer las grandes empresas azucareras; de ese modo también se convirtieron en colosos de la producción y en las posesiones más rentables para sus metrópolis; en consecuencia, descartaron un tabaco de calidad pobre y con precios en picada. España, en cambio, apostó por el tabaco, a pesar de que cosechaba caña en sus asentamientos caribeños desde los inicios de su colonización. Antes de terminar el siglo xvi ya era evidente el estancamiento de la industria azucarera de las Antillas españolas, insignificante en comparación con la producción brasileña.[27] Si el Estado español había estimulado industrias azucareras tempranas en sus colonias antillanas fue para que las islas contaran con algún medio de subsistencia, no con la intención de desarrollar una gran fuente de ingresos, para lo cual creyeron que bastarían las minas de México y el Perú; pero en la primera mitad del siglo xvii, cuando el panorama comenzó a cambiar e incluso perdieron territorios de las Antillas Mayores (Jamaica y la mitad de La Española), se impusieron otras consideraciones.

Los enemigos de España emprendieron una campaña para adquirir cuantas posesiones pudieran. Perder el Caribe signifi-

[26] J. H. Parry y Philip Sherlock, *Historia de las Antillas*, traducción de Viviana S. de Ghio, Kapelusz, Buenos Aires, 1976, pp. 58, 65 y 72.

[27] Para una explicación de ese estancamiento, véase Sidney W. Mintz, *Dulzura y poder...*, *op. cit.*, p. 66.

caba perder las bases del comercio y de la defensa del continente. Además, apremiaba el problema de la fuga de los metales preciosos a través del comercio internacional y del contrabando. Al mismo tiempo, los holandeses, seguidos por los ingleses y los franceses, habían demostrado que el tráfico de productos tropicales podía proporcionar ganancias espectaculares. La debilidad de la economía española se hacía evidente.[28]

Con todo, como argumenta Jan de Vries, "no era una sociedad ignorante de lo que ocurría". Toda una escuela de reformadores económicos escribió montañas enteras de tratados defendiendo nuevas medidas, que incluían propuestas para revivir la industria con base en la prohibición de exportaciones de materias primas y de importaciones de manufacturas.[29] Por otro lado, los extranjeros habían otorgado una nueva y vital importancia a la región del Caribe, al convertirla en espacio nuclear del comercio internacional, y España no podía cerrar los ojos ante tales hechos.

Era preciso recuperar terreno en el Caribe y en el comercio atlántico. Intentarlo a través de la revitalización del azúcar requería un gran capital para invertir en tecnología y mano de obra, capital del que España no disponía. Como ya se vio, si las Antillas no españolas habían logrado impulsar las industrias azucareras fue gracias al apoyo del vigoroso comercio holandés; además, los azúcares extranjeros habían conseguí-

[28] Según muchos historiadores, España atravesó por una severa crisis en el siglo XVII. Véase Earl J. Hamilton, *War and Prices in Spain, 1651-1800*, Harvard University Press, Cambridge, 1947, y J. H. Elliot, "La decadencia española", en Trevor Aston (ed.), *Crisis en Europa, 1560-1660*, introducción de Christopher Hill y traducción de Manuel Rodríguez Alonso, Alianza Editorial, Madrid, 1983.

En años recientes esas posiciones han sido objeto de debate. Si bien los análisis varían en torno de la magnitud y las consecuencias del problema, existe consenso respecto de que fue un periodo de debilidad. Ruggiero Romano analiza el debate y propone nuevas interpretaciones sobre la crisis europea y su relación con Hispanoamérica, mientras que David Ringrose hace una robusta crítica a la historiografía sobre España; véase Ruggiero Romano, *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de Las Américas), México, 1993, y David R. Ringrose, *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, traducción de César Vidal Manzanares, Alianza Editorial, Madrid, 1996.

[29] Jan de Vries, *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750...*, *op. cit.*, p. 40.

do precios con los que era muy difícil competir. En un escrito de 1701 los comerciantes del Consulado de Sevilla aseguraban que el azúcar cubana había sido totalmente desplazada del mercado peninsular debido a la imposibilidad de contrarrestar los precios que ofrecían los extranjeros: mientras que la arroba de azúcar de Cuba se vendía en España a un precio superior a los cuatro pesos, la portuguesa apenas costaba 14 reales.[30] La misma queja habían expresado los cubanos en un cabildo de 1690, en el que alegaban que el azúcar de la isla no tenía salida porque la de "Brasil, Jamaica, 'tierra usurpada de Santo Domingo', Barbados y otros lugares de América invadía el mercado peninsular".[31]

El tabaco cubano como marca de fábrica

Ahora bien, España disponía de un producto con marca de fábrica: el tabaco cubano.[32] Ya los consumidores de tabaco se habían percatado de que el cubano era superior a cualquier otro. Su único competidor de consideración era el de Virginia, pero ni siquiera éste lograba igualarlo. Según un testigo de la época, "durante todo el siglo XVII el tabaco cubano dio pruebas de ser muy superior al de Virginia y los fumadores ingleses pagaron con gusto su sobreprecio".[33] La fama de la hoja cubana "había terminado por eclipsar la de sus rivales, a extremo tal que su precio duplicaba y aun triplicaba en los mercados extranjeros al fijado a la de otras procedencias".[34] El tabaco de Cuba se caracterizaba por su rico gusto y aroma, así como por su excelente combustibilidad, lo que hizo que

[30] Citado en Lutgardo García Fuentes, *El comercio español con América, 1650-1700*, Excma. Diputación Provincial de Sevilla/Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1980, pp. 344-345.

[31] Citado en José Rivero Muñiz, *Tabaco, su historia en Cuba*, vol. I, Instituto de Historia, La Habana, p. 65.

[32] Fernando Ortiz escribió un capítulo sobre el prestigio mundial del tabaco cubano, titulado "Del 'tabaco habano', que es el mejor del mundo, y del 'sello de garantía' de su legitimidad"; véase Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco...*, *op. cit.*, pp. 431-438.

[33] Citado en H. E. Friedlaender, *Historia económica de Cuba*, prólogo de Herminio Portell Vilá, Jesús Montero Editor, La Habana, 1980, p. 35.

[34] José Rivero Muñiz, *Tabaco, su historia en Cuba*, *op. cit.*, p. 14.

su fama se extendiera rápidamente. De modo que no se trataba de tabaco a secas, genérico, sino de una clase particular: el cubano.

En consecuencia, la competencia extranjera no afectaba al tabaco cubano en la misma medida que a las producciones de otros territorios, por lo que disfrutaba de una gran demanda constante que le garantizaba buenos precios debido a su carácter de producto *gourmet* entre los consumidores europeos. El experto en agricultura y economía de principios del siglo XIX, Ramón de la Sagra, tenía clara la situación privilegiada del tabaco cubano, al que consideraba, además, como el cultivo por excelencia de la isla: "Creo al tabaco el fruto exclusivo de la isla de Cuba, y cuyo cultivo conviene estender y generalizar. Afortunadamente no tiene que temer ni la concurrencia estrangera, ni un límite a su producción dado por el consumo..."[35]

Asimismo, a principios del siglo XIX, cuando se discutió la conveniencia de abolir la factoría de La Habana, la Contaduría española reconocía que el prestigio del tabaco cubano había influido en las políticas de la Corona.

Todos saben que el tabaco de la isla de Cuba, por su sobresaliente calidad y exquisito gusto en todas sus clases, se ha considerado siempre un *"fruto de privilegio y de exclusiva preferencia en los mercados de Europa*. Penetrado el gobierno de sus ventajosas circunstancias se decidió a principios del siglo último [XVIII] a establecer una renta quantiosísima sobre el consumo de la península y comercio extrangero".[36]

Si se toman en consideración, además, las declaraciones de Juan Bautista Colbert, se comprueba que el tabaco era la opción lógica para España. El ministro francés, que con tanto

[35] Ramón de la Sagra, *Historia económico-política y estadística de la isla de Cuba o sea de sus progresos en la población, la agricultura, el comercio y las rentas*, Imprenta de las Viudas de Arazoza y Soler, La Habana, 1831, p. 118. Ramón de la Sagra fue director del Jardín Botánico de La Habana de 1822 a 1836 y catedrático de ciencias naturales; asimismo, dirigió una cátedra de botánica agrícola. Miguel Ángel Puig-Samper, "Las primeras instituciones científicas en Cuba: el Jardín Botánico de La Habana", en Consuelo Naranjo Orovio y Tomás Mallo Gutiérrez (eds.), *Cuba, la perla de las Antillas*, Ediciones Doce Calles/CSIC, Madrid, 1994, p. 32.

[36] "Informe sobre la abolición de la factoría de tabacos de la Habana", 24 de abril de 1816, AGI, ASD, leg. 2001. (Las cursivas son mías.)

alínco trabajó para consolidar la economía de su país, decía: "Si yo tuviera los tavacos y lanas de España entonces sí sería felix la Francia".[37]

En resumen, las islas del Caribe no español hicieron un intento temprano con el tabaco, pero no lograron un grado de calidad aceptable para el mercado europeo; sin embargo, contaron con disponibilidad de capital para desarrollar la industria azucarera. Los españoles, por el contrario, no disponían de capital para invertir en el azúcar, situación que se volvió aún más problemática porque sus rivales lograron un alto grado de productividad y ofrecían unos precios con los que era muy difícil competir; no obstante, tenían el tabaco cubano, que gozaba, privilegiadamente, de prestigio y aceptación entre los europeos.[38] Inglaterra y Francia compitieron en el terreno del mercado del azúcar, alternándose la preeminencia. España optó por aprovechar la exclusividad del tabaco cubano para insertarse en la lucha del comercio atlántico, evadiendo astutamente la competencia en el campo del azúcar, a la que ya a mediados del siglo xvii hubiese entrado en seria desventaja.

El rol de la península: control de la elaboración y la comercialización

Para lograr el objetivo de obtener beneficios en la competencia del comercio internacional, valiéndose de la exclusividad del tabaco cubano, era indispensable tomar algunas medidas. En primer lugar, había que preservar la situación de privilegio del tabaco cubano en el mercado; las prácticas de los vendedores de la época, por ejemplo, de mezclarlo con hojas más baratas y de calidad inferior y de adulterarlo con sustancias variadas (tierra, entre otras) para obtener mayores ganancias podían lesionar su prestigio entre los consumidores. En se-

[37] Citado en el "Estudio para la formación de instrucciones para el arreglo de la Renta del Tabaco en Perú, 1773", en AGNM, RT, vol. 3, s. e.

[38] Fernando Ortiz, criticando severamente el monopolio que la metrópoli estableció en Cuba en el siglo xviii, afirma que se aprovechó del *privilegio natural* de las hojas isleñas para establecer "los más abusivos y absurdos privilegios fiscales y mercantiles", incluso desde el siglo xvi; véase Fernando Ortiz, *Contrapunteo cubano del tabaco...*, *op. cit.*, p. 431.

gundo lugar, era deseable controlar la distribución en el mercado europeo para que el Estado español pudiera garantizarse la administración de las ganancias. En ambos casos, el tan difundido contrabando de la época era perjudicial.

Los ministros de la Corona estaban conscientes tanto de dichas dificultades como de la importancia que adquiría el tabaco en el mercado internacional. Así lo demuestra una consulta del Consejo de Indias de 1682, resumida por Guillermo Céspedes del Castillo. A finales del siglo XVI, dice la consulta, se había organizado entre La Habana como centro exportador y Sevilla como centro distribuidor la primera ruta trasatlántica que hubiera sido capaz de abastecer de tabaco a toda Europa, de haberse permitido la libre navegación y fomentado el cultivo en el Caribe con estímulos y protección; pero esto último iba en contra de la política de exclusivismo comercial, entre otras cosas.[39]

Era imperativo dar con una solución que armonizara los nuevos intereses con las viejas políticas vigentes, pues no había intenciones de alterarlas. La estrategia que se siguió se concentró en la península, particularmente en Sevilla, desde donde se intentó manejar el naciente negocio y combatir el fraude y el contrabando. La nueva política fue inaugurada en 1684 con una ordenanza que regulaba el negocio tabacalero, pero antes de eso se había estado desarrollando la infraestructura que permitió su puesta en práctica.

Desde principios del siglo XVII el incremento del consumo y, por consiguiente, de la demanda estimuló la creación de fábricas de tabaco en España, en las que se elaboraban cigarros y polvo con el tabaco que llegaba de América. De esas fábricas, la que se volvió más importante, tanto por el volumen de su producción como por la fama de sus tabacos, fue la de Sevilla, que empezó a funcionar en 1620 como una iniciativa privada. Las considerables ganancias que produjo la fábrica de Sevilla desde sus inicios sugirieron la conveniencia de estancarla.[40]

En 1636 se estableció el estanco del tabaco en Castilla y Aragón y la fábrica de Sevilla quedó como único centro productor de las diferentes labores, es decir, manufactura de ciga-

[39] Guillermo Céspedes del Castillo, *El tabaco en Nueva España*, Real Academia de Historia, Madrid, 1992, pp. 41-42.

[40] José Pérez Vidal, *España en la historia del tabaco...*, *op. cit.*, pp. 184 y 227.

ros y polvo.[41] Esas medidas pueden interpretarse como reacción al inicial auge del negocio del tabaco, pero ante todo fueron una respuesta a los crecientes agobios financieros provocados por la crisis bélica que se desencadenó en 1618. Se precisaba contar con nuevas medidas impositivas que no estuvieran comprometidas para el pago de las cuantiosas deudas de la monarquía, de manera que pudiera satisfacerse la necesidad de obtener mayores ingresos. Dado que ya en esa época el uso del tabaco se había arraigado y difundido en amplios sectores de la sociedad, el Estado confió en sus posibilidades de recaudación.[42] A partir de ese momento el gobierno arrendó a particulares, periódicamente, la administración de la renta del tabaco, a cambio de sumas de dinero cada vez más considerables; los arrendamientos incluían la fábrica de Sevilla y los estancos y demás oficinas expendedoras de la península. Esa mecánica no se alteró sino hasta el decenio de 1680.[43]

En 1684 el Estado suspendió el arriendo del estanco a particulares y confió su administración a la fábrica sevillana, que entonces pasó a depender directamente de la Real Hacienda y se convirtió en centro y cabecera de la renta de tabacos. Se concedió exclusividad de producción a la fábrica de Sevilla y se ordenó el cierre de todas las demás que existían en la península. Con ese mecanismo se perseguía reducir el fraude, debido a que los productos de las otras fábricas existentes en esa época eran de calidad pobre y podían ser imitados fácilmente. La imitación, en cambio, era muy difícil con el tabaco procesado en Sevilla, que por su "exquisita finura no tenía competidores".[44]

José Manuel Rodríguez Gordillo, especialista en la historia del tabaco en España, analiza con acierto la instrucción del 3 de mayo de 1684 que establece el estanco. Basándose en el firme control que se trató de implantar en todas las activi-

[41] José Manuel Rodríguez Gordillo, "La Real Fábrica de Tabacos", fotocopia cortesía del autor, p. 155.

[42] José Manuel Rodríguez Gordillo, "El fraude en el estanco del tabaco (siglos XVII-XVIII)", fotocopia cortesía del autor, p. 63.

[43] José Manuel Rodríguez Gordillo, "Sobre la industria sevillana del tabaco a fines del siglo XVII", *Cuadernos de Historia*, t. VII, 1977, p. 536.

[44] José Pérez Vidal, *España en la historia del tabaco...*, *op. cit.*, pp. 75 y 228-229.

dades de la renta, la minuciosidad en las normativas sobre precios, calidades, etc., y la existencia de un proyecto inicial de pacto colonial, concluye que se trata de un texto con un marcado espíritu mercantilista.[45] La instrucción de 1684 no deja dudas sobre la intención de la Corona de proteger la producción caribeña, en general, y cubana, en particular, y de que el tabaco cubano era el que se pretendía mercadear.

El primer artículo establecía que la fábrica de Sevilla, única autorizada desde ese momento, sólo podía utilizar tabacos de La Habana, Trinidad de La Habana, Trinidad de la Guayra, Puerto Rico y Santo Domingo. En el segundo, se prohibía la venta de cualquier tabaco ajeno al de los lugares citados y disponía que el que existiera "de otra calidad, así de naturales como de extranjeros", se sacara del reino en un periodo de cuatro meses.[46] En ambos artículos se hizo excepción del de "Brasil para hoja", que usualmente era destinado a un uso distinto, el de mascar, por lo que no competía directamente con el cubano. Es significativo el hecho de que en los primeros dos artículos sea donde se estableció el origen del tabaco que debía utilizarse en el complejo monopolístico que se estaba inaugurando, pues pone de manifiesto que la reglamentación para la península estaba íntimamente relacionada con las circunstancias de producción y comercialización en las colonias y que ese vínculo era el eje en torno del que se organizaba la nueva política tabacalera.

Se fijó, pues, cuál era el tabaco de que se trataba: el caribeño, y quedó terminantemente excluido cualquier otro.[47] Para poder cumplir con las expectativas de la instrucción el artículo 5 ordenaba que los gobernadores de dichas colonias "fomenten y alienten" las siembras de tabaco,[48] por lo que su cultivo quedaba expresamente prohibido en la península, pero no así en el resto de las colonias, aunque su producción sólo

[45] José Manuel Rodríguez Gordillo, "Sobre la industria sevillana...", *op. cit.*, p. 538.

[46] Transcripción parcial de los artículos en José Manuel Rodríguez Gordillo, "Sobre la industria sevillana...", *op. cit.*, p. 540.

[47] En la práctica, la producción de tabaco en Santo Domingo y Puerto Rico no aumentó tanto como en Cuba ni recibió el mismo apoyo por parte del Estado y de los consumidores.

[48] José Manuel Rodríguez Gordillo, "Sobre la industria sevillana...", *op. cit.*, p. 541.

podría destinarse al consumo local, dadas las restricciones comerciales y el hecho de que tampoco podría venderse en la metrópoli.

Los Borbón y el tabaco

Con la llegada de los Borbón al trono de España después de la Guerra de Secesión española (de 1702 a 1713), la idea de establecer un monopolio del tabaco se manifestó constante y sistemáticamente en los proyectos económicos del Estado, de conformidad con su objetivo de incrementar sustancialmente los ingresos de la Real Hacienda. Las ideas económicas de la época, en las que la renta del tabaco encajaba muy bien, fue reforzada por el hecho de que, ya para principios del siglo XVIII, los ingresos por concepto de impuestos sobre el tabaco eran de considerable importancia. En 1702 la renta del tabaco aportaba el 14.3% de los ingresos netos recaudados por la Corona de Castilla, y en 1713, el 24.9%, más que cualquier otro ramo individual. Un año más tarde, en 1714, su aportación superaba la tercera parte del total de ingresos por concepto de rentas.[49]

Las influencias ideológicas y los comprobados beneficios fiscales de la renta del tabaco le aseguraron un lugar prominente en los tratados sobre políticas económicas de la primera mitad del siglo XVIII. Quien mejor recoge las posturas sobre las ventajas y posibilidades de dicha renta es Jerónimo de Uztáriz en su *Theórica, y práctica de comercio, y de marina*, escrita en 1724 y conocida ampliamente a partir de su publicación en 1742. Según Uztáriz, la del tabaco era "la más florida renta del real erario", por lo que "con sola ésta... bien governada en La Habana, y en España, pudiera su Magestad mantener más fuerzas de mar, y tierra, que otros reyes de Europa con todo su patrimonio".

Además de que la renta del tabaco era uno de los recursos fiscales más recomendables de la época, Uztáriz también

[49] Véanse los datos sobre las rentas de la Corona de Castilla en 1702 y 1713, en Miguel Artola, *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Alianza Editorial/Banco de España, Madrid, 1982, p. 222; en lo concerniente a los de 1714, véase Jerónimo de Uztáriz, *Theórica, y práctica de comercio, y de marina*, Introducción de Gabriel Franco, Ediciones Aguilar, Madrid, 1968, pp. 151-153.

tenía la convicción de que era un ramo con grandes posibilidades de incrementar sus ganancias. Para ello, según el mismo analista, era necesario mejorar su administración, crear nuevas fábricas, renovar y sacar el máximo provecho de la ya existente en Sevilla y, sobre todo, garantizar el abasto del producto, tanto para consumo español como para exportarlo al resto de Europa. En ese sentido, la industria tabacalera de la isla de Cuba debía recibir especial atención, pues era la llamada a abastecer la demanda del mercado peninsular y del comercio de la metrópoli con el continente europeo. Por último, un impuesto con las características de la renta del tabaco permitiría reducir las cargas tributarias sobre otros rubros que afectaban directamente las necesidades básicas de los súbditos. Esa última medida redundaría en un aumento en el consumo, lo que a su vez se traduciría en un incentivo para la economía en general al estimularse los sectores productivos.[50]

Para llevar a la práctica la teoría de Uztáriz, el Estado español se concentró en dos flancos: Cuba y Sevilla. De acuerdo con las disposiciones reales, esas dos plazas recibieron casi siempre un tratamiento diferenciado; es decir, las medidas que se dictaban para una no necesariamente aplicaban a la otra; pero nunca se percibieron de forma desvinculada, pues el éxito de las políticas tabacaleras descansaba precisamente en que ambas se complementaran en función de un objetivo común: el máximo aprovechamiento del tabaco como recurso fiscal en beneficio de la Corona. No es ocioso repetir que Cuba operaba como centro productor de hojas y Sevilla como centro de elaboración, distribución y exportación, a lo que correspondían las diferencias del tratamiento recibido. En Cuba las medidas iban encaminadas a garantizar la compra de tabaco en grandes cantidades para satisfacer las necesidades de las fábricas sevillanas, mientras que en la península el objetivo era aumentar y perfeccionar la producción fabril y la comercialización del producto.[51]

Finalmente, en 1731 se estableció la "universal adminis-

[50] Jerónimo de Uztáriz, *Theórica, y práctica de comercio...*, *op. cit.*, p. 368.

[51] José Manuel Rodríguez Gordillo, "Aspectos tabaqueros en el Cádiz ilustrado", en *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, 2 vols., Diputación Provincial, Cádiz, vol. II, 1991, p. 64.

tración" de la renta del tabaco en la metrópoli. Desde ese momento la monarquía ejerció un dominio efectivo sobre todos los aspectos del mundo peninsular del tabaco, situación que fue confirmada pocos años después con las *Instrucciones y reglas universales para el mejor gobierno de la Renta del Tabaco* de 1740. Las *Reglas universales*, que impusieron la normativa legal que rigió la renta hasta el siglo XIX,[52] recogían la experiencia adquirida sobre la administración y venta de tabacos, aconsejaban y ordenaban los métodos más convenientes y eficaces para obtener buenos resultados, y salían al paso de los fraudes más frecuentes.[53] El documento, reimpreso en 1767 y 1788, sirvió de modelo a los estancos que durante el siglo XVIII se establecieron sucesivamente en todas las colonias.

Los Borbón también prestaron gran atención a la infraestructura de las fábricas sevillanas, sometidas a continuas expansiones y remodelaciones: hasta 1758, por lo menos, las reformas materiales tuvieron como objetivo ampliar las instalaciones fabriles de Sevilla y mejorar su tecnología, para así adecuar la producción a la demanda creciente.[54]

Los monopolios coloniales de tabaco en Hispanoamérica

En 1760, un año después de la llegada de Carlos III al trono español, se estableció la Factoría del Tabaco de La Habana. Su principal misión era comprar la totalidad del tabaco cosechado en la isla, con lo que se esperaba poder combatir el contrabando y garantizar que las fábricas sevillanas estuvieran siempre bien abastecidas.[55] Con la factoría, que comenzó a funcionar formalmente el 1° de marzo de 1761, se inauguró un nuevo monopolio en Cuba.

[52] José Manuel Rodríguez Gordillo, "Aspectos tabaqueros...", *op. cit.*, p. 64.

[53] José Pérez Vidal, *España en la historia del tabaco...*, *op. cit.*, p. 337.

[54] José Manuel Rodríguez Gordillo, "La Real Fábrica de Tabacos", fotocopia cortesía del autor, y José Manuel Rodríguez Gordillo, "Aspectos tabaqueros...", *op. cit.*

[55] "Ynstrucción que se forma de orden de Su Majestad para el establecimiento de la factoría del Tavaco en la Havana...", en AGI, ASD, leg. 2002.

Poco más de un año después —en agosto de 1762— los ingleses se apoderaron de la isla en medio de las incidencias de la Guerra de los Siete Años. En consecuencia, se interrumpió el estanco sin que hubiese transcurrido el tiempo suficiente para llevar a la práctica y poner a prueba las medidas antes descritas. El Tratado de París, firmado el 10 de febrero de 1763, puso fin a la guerra y devolvió a España la posesión de Cuba. De inmediato se reactivaron los reglamentos de la factoría, que a partir de ese momento experimentó un periodo de florecimiento y consolidación. El crecimiento constante de las operaciones durante sus primeros 10 años de vida creó un clima de optimismo y alimentó el convencimiento de que se había dado, por fin, con la herramienta que garantizaba el buen funcionamiento del negocio a escala imperial.

Con los estancos de la península (1740) y de Cuba (1760) dio inicio un complejo sistema de monopolios. Para garantizar un control más eficaz del negocio tabacalero y lograr su funcionamiento óptimo, el Estado estableció o reorganizó monopolios en otras partes del imperio. De ellos se debe destacar el de la Nueva España, con cuya inauguración, en 1765, ya estaban en operaciones los tres establecimientos más importantes del sistema de monopolios tabacaleros del Imperio español del siglo XVIII (España, Cuba y la Nueva España). De ahí en adelante se fueron creando otros monopolios, cada uno con objetivos muy particulares, pero siempre conforme a la lógica inicial. En Lima, donde se había establecido un monopolio del tabaco en la primera mitad del siglo para superar una crisis fiscal, la institución se reorganizó a la luz de la experiencia novohispana. En Chile y en Buenos Aires se establecieron sendos monopolios, también como mecanismo para incrementar las recaudaciones fiscales.[56] En otros casos el sistema estuvo al servicio de intereses político-estratégicos. El mejor ejemplo en ese sentido es el de Louisiana, territorio de frontera adquirido por España en 1763, donde, conforme a la premisa de que la población es la mejor defensa del territorio, el monopolio sirvió para proveer a los habitantes de una acti-

[56] Sobre la renta del tabaco en Perú, véase Guillermo Céspedes del Castillo, "La renta de tabacos en el virreinato del Perú", *Revista Histórica*, 21, Lima, 1954; sobre la chilena, véase Stapff, "La renta del tabaco...", *op. cit.*

vidad económica atractiva que los mantuviera satisfechos en la colonia.

Con dichos establecimientos se conformó un sistema de monopolios que, aunque gozaba de cierta autonomía en cada colonia, respondía a objetivos imperiales comunes y constituía una red de apoyos e interdependencias. La monarquía española asignó a las diversas rentas tabacaleras coloniales funciones diferenciadas y muy específicas y promovió las relaciones entre ellas. Como resultado, los monopolios del tabaco constituyeron un sistema que propició un significativo grado de integración imperial.

En Cuba el monopolio de tabacos se pensó desde el punto de vista de la producción, de modo que fuera el principal proveedor, en primer lugar, de las fábricas sevillanas y, en segundo, del resto de las posesiones imperiales; pero poco o nada se reguló en la isla el consumo ni las ventas internas. Louisiana, Santo Domingo, Caracas y Puerto Rico, cada cual con sus particularidades, recibieron trato de colonias productoras, aunque ni siquiera se acercaron al sitial privilegiado de Cuba y sus posibilidades exportadoras siempre estuvieron sobre el tapete. Los demás monopolios americanos estuvieron orientados a generar ganancias a partir del consumo interno: su función era adquirir productos tabacaleros de manera exclusiva y controlar el expendio en sus respectivas jurisdicciones como el único vendedor autorizado. Entre estos últimos estaba incluido el de Nueva España, que, además, cumplía funciones de apoyo al sistema imperial. En cada región se designaron áreas exclusivas para la producción, con miras a satisfacer las necesidades de sus respectivos monopolios.[57]

[57] Córdoba y Orizaba fueron las regiones productoras para el monopolio de la Nueva España; Chachapoyas, para el de Lima; Lambayeque, para el de Chile, y Paraguay, para el de Buenos Aires. Susan Deans-Smith, *Bureaucrats, Planters, and Workers: The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*, University of Texas Press, Austin, 1992; Christine Hünefeldt, "Etapa final del monopolio en el virreinato del Perú: el tabaco de Chachapoyas", en Nils Jacobsen y Hans-Jürgen Puhle (comps.), *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*, Colloquium Verlag, Berlín, 1986, y Juan Carlos Arias Divito, "Dificultades para establecer la Renta de Tabaco en Paraguay", *Anuario de Estudios Americanos*, t. XXXIII, 1976. En América Central, tras el establecimiento del monopolio en 1766, se designó a Costa Rica como principal productor para el circuito regional. En 1787 le otorgaron ex-

Crisis de los monopolios del tabaco en el Imperio español a finales del siglo XVIII

A pesar de los numerosos obstáculos, los nuevos proyectos de monopolios fiscales cobraron vigor a ambos lados del océano, como se observa por el continuo crecimiento de las compras de la factoría y por las remisiones de tabaco a España de 1760 en adelante. Fue la guerra angloamericana la que cambió el panorama debido a las múltiples consecuencias que tuvo para Cuba, en general, y para el negocio del tabaco, en particular. Los efectos de la guerra comenzaron a sentirse aun antes de que España entrara al conflicto.

En 1774 las 13 colonias cerraron sus puertos a los productos de las colonias británicas del Caribe y, al año siguiente, prohibieron las exportaciones a ellas.[58] Las posesiones españolas y francesas hallaron así una buena oportunidad comercial, pues tenían la posibilidad de llenar el vacío tanto del lado norteamericano como del de sus vecinos antillanos, ya fuera al amparo de permisos concedidos por las metrópolis o mediante el contrabando. De inmediato descendieron las cifras del tabaco que entraba por compras a la factoría de La Habana, así como las de las remisiones a España. En 1779 España declaró su participación en el conflicto en contra de Inglaterra. Dos años después, en 1781 y 1782, la factoría descendió a los niveles más bajos de toda su historia en acopio de tabaco y en envíos a la metrópoli.

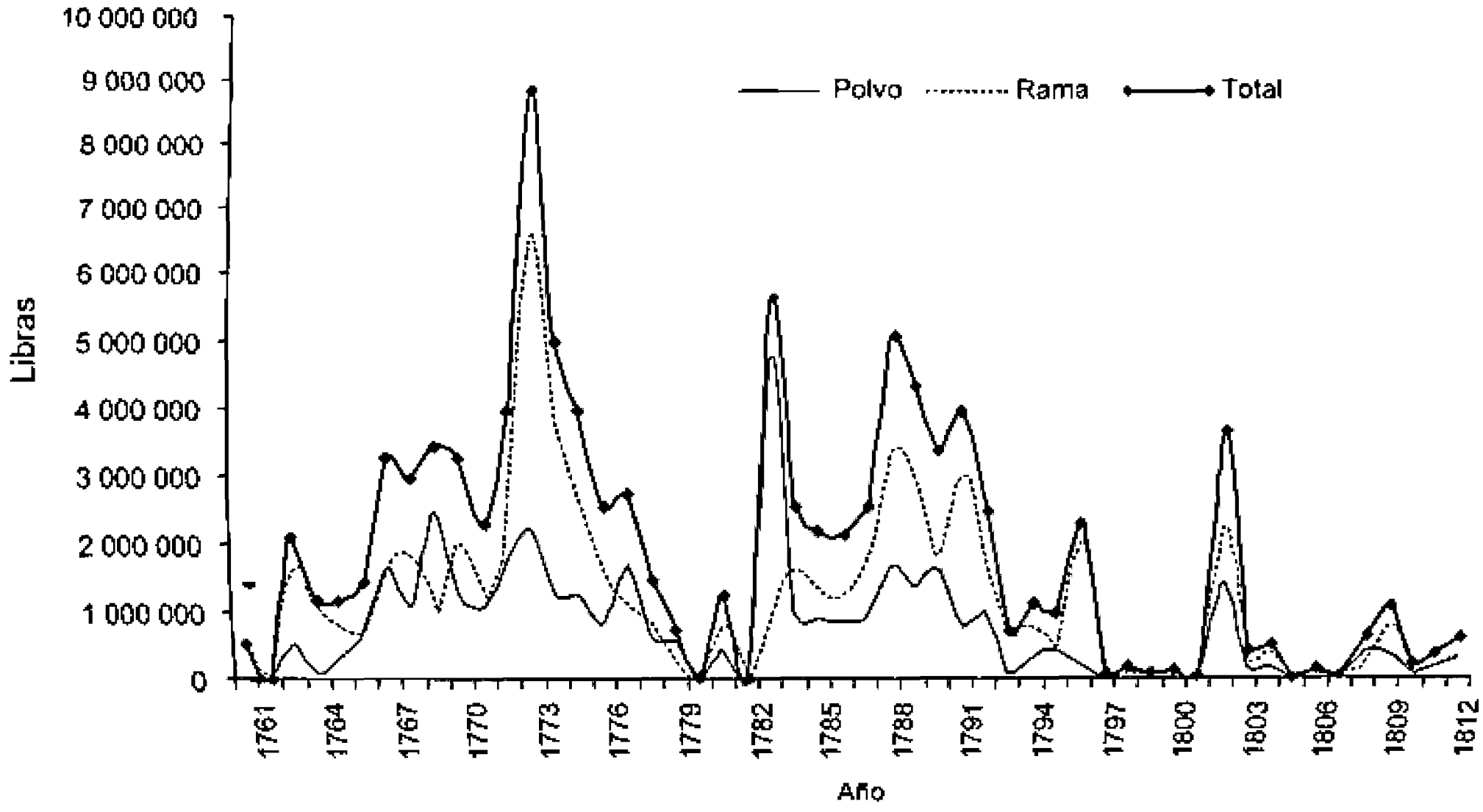
Uno de los efectos más directos en perjuicio del monopolio fue la espectacular disminución de los situados de tabaco —las transferencias de plata desde la Nueva España para pa-

---

dad en el abastecimiento de Guatemala: Víctor Hugo Acuña Ortega, "Historia económica del tabaco en Costa Rica: época colonial", *Anuario de Estudios Centroamericanos*, núm. 4, 1979, p. 303. En Colombia, el establecimiento del monopolio en 1778 restringió el cultivo a cuatro pequeñas regiones, entre las que destacó Ambalema, que abastecía todo el Valle de Magdalena, la provincia de Antioquia y la costa caribeña de Nueva Granada: John P. Harrison, "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", *The Hispanic American Historical Review*, vol. XXXII, núm. 2 (mayo), 1952, pp. 164-165.

[58] Juliana von Grafenstein Gareis, *Nueva España en el Circuncaribe, 1779-1808. Revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, UNAM, México, 1997, p. 127.

GRÁFICA IV.1. *Hojas de tabaco y tabaco procesado enviado desde Cuba hacia España, 1761-1812 (libras)*



FUENTE: "Estado de la entrada anual de tabacos en la factoría general de La Habana, tanto *en rama* como *en polvo*, igualmente que sus salidas para la Isla, Europa y América desde su establecimiento en el año de 1761 hasta la fecha", *en el Archivo de Indias* (Sevilla), Audiencia de Santo Domingo, archivo 2023.

gar las cosechas de tabaco en Cuba—. Sin la disponibilidad de su principal fuente de ingresos, la factoría de La Habana difícilmente podía funcionar. Además, para el éxito de la institución había sido clave el apoyo de las élites habaneras, pues veían en la renta un mecanismo que garantizaba el flujo de capital hacia la isla y del que se habían beneficiado. En la nueva coyuntura la factoría perdía ese atractivo.

Por otra parte, la producción tabacalera de las colonias inglesas de Norteamérica disminuyó notablemente con el inicio de su lucha por la independencia. El mercado británico, que se había abastecido fundamentalmente de esa producción, enfrentó problemas de escasez, lo que alentó aún más el contrabando del tabaco antillano. La guerra dio lugar, pues, al crecimiento de la demanda de tabaco cubano en el comercio de contrabando, no sólo durante la coyuntura bélica sino también en el largo plazo.

Por si fuera poco, durante la guerra angloamericana llegó a Cuba —centro de operaciones de las fuerzas españolas— un gran número de efectivos militares. En consecuencia, creció la demanda de alimentos básicos para sustento de las tropas,[59] lo cual, a su vez, estimuló a algunos labradores a abandonar el tabaco y dedicarse a otros cultivos. Asimismo, España autorizó a los cubanos a comerciar con potencias neutrales, medida que abrió el mercado norteamericano al azúcar de Cuba y creó unos nexos comerciales que el regreso a la paz no pudo revertir; pero la producción azucarera requería la expansión de la superficie dedicada al cultivo de la caña, lo cual desplazó al tabaco de muchos de sus terrenos tradicionales, además de que suponía competencia por la mano de obra.

Por último, las erogaciones para cubrir los gastos de la guerra habían dejado exhaustas y endeudadas las arcas de la Nueva España. En el periodo anterior, de 1768 a 1778, las consignaciones para compras de tabaco en Cuba, aun con tardanza, habían llegado completas, pero a partir de entonces su llegada se convirtió en una situación extraordinaria: durante los 27 años que van desde el fin de la guerra en 1784 hasta 1811 sólo en nueve de ellos se recibió la totalidad de la suma

[59] Johanna von Grafenstein Gareis, *Nueva España en el Circuncaribe...*, op. cit., p. 132.

consignada como situados de tabaco o una cifra superior. El problema adquirió grados alarmantes cuando, durante dos años consecutivos —1788 y 1789—, la factoría no recibió un solo centavo de las aportaciones novohispanas.[60] Entre 1790 y 1793 hubo un repunte en las entradas de plata mexicana en la factoría, pero la guerra con Francia volvió a interrumpir los envíos de plata para la compra de hojas.

A la crónica falta de dinero y sus ya habituales consecuencias se sumaban otros problemas. La revolución haitiana en 1791 acabó con la producción azucarera de la colonia francesa, que hasta ese momento abastecía 50% del mercado libre mundial. El vacío dejado por Haití benefició grandemente a Cuba, que al año siguiente (1792) pasó a ocupar el tercer lugar a escala mundial entre los productores de azúcar. A partir del auge azucarero propiciado por la revolución haitiana, la economía cubana experimentó un cambio vertiginoso dirigido por la "sacarocracia". Según Manuel Moreno Fraginals, los vegueros fueron los primeros en recibir el impacto. El aumento de la producción azucarera impuso una creciente necesidad de nuevas tierras, que además debían contar con cuatro requisitos básicos: bosques cercanos para el abastecimiento de leña, acceso a ganado para mover trapiches y tirar carretas, llanuras para el cultivo de la caña y embarcaderos. Las vegas tabacaleras eran fértiles y con regadíos naturales, estaban lo suficientemente desmontadas para proceder de inmediato al cultivo de la caña, conservaban los bosques, se hallaban bien situadas con caminos ya trazados que las unían a los puertos de embarque y se encontraban en las únicas zonas de población, lo que garantizaba la provisión de obreros asalariados para el trabajo en los ingenios.[61]

Con todo, el elemento determinante del deterioro definitivo de las operaciones de la factoría fue la crónica falta de caudales que sufrió desde los años de la guerra angloamericana: mientras los situados de tabaco llegaron completos, aunque fuera con retrasos, la factoría funcionó y fue muy productiva; pero a partir de 1779, cuando los situados comenzaron a fal-

[60] "Estado que manifiesta los caudales ingresados en la Tesorería de la factoría de La Habana [...]", en AGI, ASD, leg. 2023.

[61] Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio: complejo económico social cubano del azúcar*, vol. I, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978, pp. 52-55.

tar, el establecimiento entró en un proceso de decadencia del que no logró reponerse nunca. Dado que la factoría había sido concebida para operar con el capital que proveía la Nueva España, la falta de la plata virreinal implicaba que no podía cumplir su objetivo principal de comprar tabacos para remitirlos a España y que difícilmente podía sostener su administración. La factoría de La Habana formaba parte de un sistema previsto para que las ganancias se materializaran en la península, de modo que todo el dinero que entraba saliera inmediatamente e incluso estaba comprometido de antemano. Al disminuir y finalmente desaparecer las remisiones novohispanas, el establecimiento perdió su motor y, al no poder cumplir con el envío de materia prima a las fábricas de Sevilla, perdió también su razón de ser.

La factoría fue abolida oficialmente en 1817, pero en la práctica había muerto, por lo menos, desde 1810. La industria tabacalera cubana no logró recuperar grados de producción aceptables sino hasta la década de 1840. En España, el Estado conservó las prácticas monopólicas durante largo tiempo; sin embargo, los rumbos que transitó el tabaco cubano durante los siglos XIX y XX son un guión para otra historia. En resumidas cuentas, la cadena de producción y consumo *(commodity chain)* del tabaco, forjada por el Estado borbónico en el inmenso Imperio español, desapareció a raíz de las guerras de independencia de principios del siglo XIX.

SIGLAS

AGI	Archivo General de Indias, Sevilla
ASD	Audiencia de Santo Domingo
AGNM	Archivo General de la Nación, México
CDA	Correspondencia de Diversas Autoridades
RCO	Reales Cédulas Originales
RT	Renta del Tabaco

BIBLIOGRAFÍA

Acuña Ortega, Víctor Hugo, "Historia económica del tabaco en Costa Rica: época colonial", *Anuario de Estudios Centroamericanos*, núm. 4, 1979, pp. 279-392.

Arias Divito, Juan Carlos, "Dificultades para establecer la Renta de Tabaco en Paraguay", *Anuario de Estudios Americanos*, t. XXXIII, 1976, pp. 1-17.

Artola, Miguel, *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Alianza Editorial / Banco de España, Madrid, 1982.

Bernal, Antonio Miguel, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Fundación El Monte, Sevilla, 1992.

Bitar Letayf, Marcelo, *Los economistas españoles del siglo XVIII y sus ideas sobre el comercio con las Indias*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1975.

Braudel, Fernand, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, 3 vols., traducción de Isabel Pérez Villanueva y presentación de Felipe Ruiz Martín, Alianza Editorial, México, 1984.

Céspedes del Castillo, Guillermo, *El tabaco en Nueva España*, Real Academia de Historia, Madrid, 1992.

Deans-Smith, Susan, *Bureaucrats, Planters, and Workers: The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*, University of Texas Press, Austin, 1992.

Elliot, J. H., "La decadencia española", en Trevor Aston (ed.), *Crisis en Europa, 1560-1660*, introducción de Christopher Hill y traducción de Manuel Rodríguez Alonso, Alianza Editorial, Madrid, 1983, pp. 180-207.

Escohotado, Antonio, *Historia de las drogas, 1*, 3ª ed., revisada y ampliada, Alianza Editorial, Madrid, 1996.

Fisher, John R., *Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia*, traducción de Jesús Pardo de Santayana, Mapfre, Madrid, 1992.

Friedlaender, H. E., *Historia económica de Cuba*, prólogo de Herminio Portell Vilá, Jesús Montero Editor, La Habana, 1980.

García Fuentes, Lutgardo, *El comercio español con América, 1650-1700*, Excma. Diputación Provincial de Sevilla / Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1980.

González Enciso, Agustín, "Aspectos de la Renta del Tabaco en el reinado de Carlos III", *Actas del Congreso Internacional sobre Carlos III y la Ilustración*, 2 vols., Madrid, 1989, vol. II, pp. 315-335.

Grafenstein Gareis, Johanna von, *Nueva España en el Circuncaribe, 1779-1808. Revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, UNAM, México, 1997.

Hamilton, Earl J., *War and Prices in Spain, 1651-1800*, Harvard University Press, Cambridge, 1947.

Harrison, John P., "The Evolution of the Colombian Tobacco Trade, to 1875", *The Hispanic American Historical Review*, vol. XXXII, núm. 2 (mayo), 1952, pp. 163-174.

Hünefeldt, Christine, "Etapa final del monopolio en el virreinato del Perú: el tabaco de Chachapoyas", en Nils Jacobsen y Hans-Jürgen Puhle (comps.), *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810*, Colloquiom Verlag, Berlín, 1986.

Knight, Franklin W., *The Caribbean. The Genesis of a Fragmented Nationalism*, Oxford University Press, Nueva York, 1978.

———, "Origins of Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850", *Hispanic American Historical Review*, vol. 57 (mayo), 1977, pp. 231-253.

Kuethe, Allan J., *Cuba, 1753-1815: Crown, Military, and Society*, The University of Tennessee Press, Knoxville, 1986.

Le Riverend, Julio, *Historia económica de Cuba*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1985.

MacLachlan, Colin M., *Spanish Empire in the New World. The Role of Ideas in Institutional and Social Change*, University of California Press, Berkeley, 1988.

Marichal, Carlos, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de Las Américas), México, 1999.

———, y Matilde Souto Mantecón, "Silver and Situados: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth Century", *Hispanic American Historical Review*, vol. 74, núm. 4 (nov.), 1993, pp. 587-611.

Mintz, Sidney W., *Dulzura y poder. El lugar del azúcar en la historia moderna*, traducción de Laura Moles Fanjul y revisión de Victoria Schussheim, Siglo XXI, México, 1996.

Mitchell, Brian R., *British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

Morales Carrión, Arturo, *Puerto Rico y la lucha por la hegemonía en el Caribe: colonialismo y contrabando, siglos XVI-XVIII*, traducción de Joed Arsuaga de Tanner, Centro de Investigaciones Históricas/Editorial de la Universidad de Puerto Rico, San Juan, 1995.

Moreno Fraginals, Manuel, *El ingenio: complejo económico social cubano del azúcar*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978.

Ortiz, Fernando, *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*, 1ª reimp., prólogo y cronología de Julio Le Riverend e introducción de Bronislaw Malinowski, Biblioteca Ayacucho, Caracas, 1987.

Parry, John H., y Philip Sherlock, *Historia de las Antillas*, traducción de Viviana S. de Ghio, Kapelusz, Buenos Aires, 1976.

Pérez Herrero, Pedro, *América Latina y el colonialismo europeo (siglos XVI-XVIII)*, Síntesis, Madrid, 1992.

Pérez Vidal, José, *España en la historia del tabaco*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1959.

Pietschmann, Horst, *Las reformas borbónicas y el sistema de intendencias en Nueva España. Un estudio político administrativo*, traducción de Rolf Roland Meyer Misteli, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

Price, Jacob M., *France and the Chesapeake. A History of the French Tobacco Monopoly, 1674-1791, and of its Relationship to the British and American Tobacco Trades*, 2 vols., The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1973.

Puig-Samper, Miguel Ángel, "Las primeras instituciones científicas en Cuba: el Jardín Botánico de La Habana", en Consuelo Naranjo Orovio y Tomás Mallo Gutiérrez (eds.), *Cuba, la perla de las Antillas*, Ediciones Doce Calles/CSIC, Madrid, 1994, pp. 19-33.

Ringrose, David R., *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, traducción de César Vidal Manzanares, Alianza Editorial, Madrid, 1996.

Rivero Muñiz, José, *Las tres sediciones de los vegueros en el siglo XVIII*, Academia de la Historia de Cuba, La Habana, 1951.

Rivero Muñiz, José, *Tabaco, su historia en Cuba*, 2 vols., Instituto de Historia, La Habana, 1964.

Rodríguez Gordillo, José Manuel, "Sobre la industria sevillana del tabaco a fines del siglo XVII", *Cuadernos de Historia*, t. VII, 1977, pp. 533-552.

———, "Aspectos tabaqueros en el Cádiz ilustrado", en *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, 2 vols., Diputación Provincial, Cádiz, vol. II, 1991, pp. 163-178.

———, "La Real Fábrica de Tabacos", fotocopia cortesía del autor, s. a.

———, "El fraude en el estanco del tabaco (siglos XVII-XVIII)", fotocopia cortesía del autor, s. a.

Romano, Ruggiero, *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica (Fideicomiso Historia de Las Américas), México, 1993.

Sagra, Ramón de la, *Historia económico-política y estadística de la isla de Cuba o sea de sus progresos en la población, la agricultura, el comercio y las rentas*, Imprenta de las Viudas de Arazoza y Soler, La Habana, 1831.

Stapff, Agnes, "La renta del tabaco en el Chile de la época virreinal. Un ejemplo de la política económica mercantilista", *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XVIII, 1961, pp. 1-63.

Tedde de Lorca, Pedro, "La empresa pública en el mercantilismo español del siglo XVIII (de Uztáriz a Ward)", en Francisco Comín y Pablo Martín Aceña (dirs.), *Historia de la empresa pública en España*, Espasa-Calpe, Madrid, 1991.

Uztáriz, Jerónimo de, *Theórica; y práctica de comercio, y de marina*, introducción de Gabriel Franco, Ediciones Aguilar, Madrid, 1968.

Vilar, Pierre, *Oro y moneda en la historia (1450-1920)*, Ediciones Ariel, Barcelona, 1969.

Vries, Jan de, *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750*, traducción de Fernando Wulff Alonso y Celia Pérez Castelló, Cátedra, Madrid, 1992.

Williams, Eric, *Capitalismo y esclavitud*, traducción de Martin Gerber, Siglo XXI, Buenos Aires, 1973.

V. LA CADENA DE MERCANCÍAS DEL CAFÉ LATINOAMERICANO: BRASIL Y COSTA RICA

STEVEN TOPIK[1] y MARIO SAMPER

INTRODUCCIÓN

Durante las semanas previas al 14 de julio de 1789 Camille Desmoulins y otros revolucionarios parisinos se reunían en el Café de Foy, el Procope y otras casas de café politizadas, para tramar el asalto a la Bastilla y redactar la Declaración de los Derechos del Hombre y de los Ciudadanos. En esos espacios públicos burgueses abogaban por la libertad y la igualdad, mientras se preparaban para derrocar a la monarquía, pero no pensaban en las contradicciones implícitas en el café que bebían mientras debatían sus grandiosas ideas y proyectos. Aunque disfrutaban el oscuro brebaje proveniente de la colonia francesa de Santo Domingo, pocos de ellos contemplaron la liberación de los esclavos africanos que cultivaban el café o pensaron en la liberación de la colonia. Un siglo después, los obreros y empleados de oficina de los Estados Unidos y Europa Occidental, que hacían sus pausas para tomar café, prácticamente nunca reflexionaban sobre la suerte de los esclavos brasileños o los indios mayas guatemaltecos que trabajaban en las plantaciones cafetaleras para proveerles de esa bebida. Esta infusión que era tan importante para los desayunos y para el tiempo de ocio del Norte exigía un agotador trabajo en el Sur, y así siguió siendo todavía a lo largo del siglo XX. El archivo de la compañía publicitaria NW Ayers, por ejemplo, contiene cientos de fotografías de anuncios de amas de casa y

[1] Steven Topik desea agradecer al Centro de Humanidades y a los comités de investigación y viajes de la Universidad de California, Irving, el patrocinio de la investigación para este ensayo. Asimismo, a los organizadores y comentaristas de la Biblioteca del Congreso, la Escuela de Economía de Londres, la Universidad de Oxford y la Universidad de Stanford por la oportunidad para presentar las primeras versiones del mismo.

sus esposos preparando y bebiendo café en sus flamantes cocinas,[2] pero no existen indicios allí de que el café proviniera de los cafetos plantados en tierras extranjeras pobres; eso sólo aparecía en las latas de la marca Hills Brothers. Esto solamente vendría muchos años después, cuando la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia presentó su "Juan Valdez" a los bebedores de café estadunidenses.

Por supuesto, los latinoamericanos saben perfectamente que el café se da en árboles y que su obtención requiere mano de obra campesina, pero frecuentemente han considerado el mercado internacional como algo remoto. El café se cultiva, se cosecha, se procesa, se transporta a un puerto y posteriormente se transmuta en dinero, cuando el buque carguero zarpa y cruza el océano para venderlo a unos extraños. El mercado mundial se considera algo ajeno, incluso una fuerza perniciosa sobre la que los cultivadores tienen poca influencia. En la mayoría de los estudios históricos de la economía mundial del café, la producción y el consumo ocupan no sólo diferentes continentes y distintos modos de producción sino que tienen lugar en universos mentales opuestos; en gran parte de estos trabajos de historia se ignora a los agentes de la transacción comercial: exportadores, transportistas e importadores. Nosotros creemos que ésa es una manera parcial e insatisfactoria de entender el vínculo "cafeinado" de América Latina con el mundo.

Como en el caso de los otros estudios de este volumen, proponemos que el concepto de la cadena de mercancías *(commodity chain)* del café es un medio útil para entender y hacer la historia de este producto y explicar la estrecha relación entre el cultivo, el procesamiento, la intermediación y el consumo del café. Ésta es una mercancía particularmente importante para el análisis, no sólo porque ha sido uno de los productos más valiosos comercializados internacionalmente durante los últimos 200 años, sino porque América Latina ha dominado su producción. En una época u otra, durante los siglos XIX y XX, el café fue el principal producto de exportación de casi la mitad de los países americanos y era una importante cosecha secundaria en un buen número de otros. Hacia 1930 el café consti-

[2] Smithsonian Museum of American History, Washington, D. C.

tuía la quinta parte de todas las exportaciones latinoamericanas y todavía hoy sigue siendo uno de los principales productos de exportación de una docena de países.[3] Los cultivadores latinoamericanos eran quienes fijaban los precios internacionales del café y se han mantenido a la vanguardia de muchas innovaciones tecnológicas y botánicas.

Las cadenas de mercancías del café sirven como un vínculo bidireccional entre los productores y los consumidores de todo el planeta que interconecta los procesos locales con los que tienen lugar en el mundo en los mercados ultramarinos. Históricamente ha existido una extraordinaria diversidad de maneras de organizar el cultivo, la cosecha, el transporte, el procesamiento y la exportación del café. Los patrones de consumo y, en particular, las preferencias de los consumidores han cambiado con el tiempo, lo cual ha afectado de maneras muy variadas a los productores de café de toda la región tropical del mundo.

Las cadenas de mercancías del café, como otras cadenas agroindustriales, son constructos históricos dinámicos que cambian con el tiempo en lo concerniente tanto a la organización técnica como a la social de las relaciones entre el cultivo, la cosecha, el transporte local, el procesamiento, el transporte ultramarino y la distribución en el extranjero. Las innovaciones tecnológicas en cualquier fase pueden alterar considerablemente la dinámica de otros eslabones, tanto "corriente arriba" como "corriente abajo".

Los participantes en los diversos eslabones de la cadena de mercancías del café también intervienen en los sistemas de producción, las redes sociales y los mercados en general. Los agricultores han acostumbrado cultivar otras cosechas y, en ocasiones, criar ganado; muchos de ellos distribuyen su tiempo entre varias actividades económicas, como el trabajo fuera

[3] En diferentes momentos el café fue el principal producto de exportación de Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Jamaica, La Martinica, Nicaragua, Puerto Rico, Surinam y Venezuela, y ha sido uno de los principales productos de exportación de Cuba, República Dominicana, Ecuador, Honduras, México y Puerto Rico. Véase una breve comparación general en Steven C. Topik, "Café", en Steven C. Topik y Allen Wells, *The Second Conquest of Latin America, 1850-1930: Coffee, Henequen and Oil*, University of Texas Press, Austin, 1997, pp. 37-84.

de su granja, y el café desempeña diferentes funciones en la estrategia relacionada con sus medios de vida. Cultivadores, procesadores y comerciantes de café negocian activamente sus respectivos intereses entre sí y con otros actores socioeconómicos y sociopolíticos, ya sea localmente o a una escala más amplia.

Las reacciones de los cultivadores de café a las cambiantes condiciones externas han estado lejos de ser uniformes y no es posible explicarlas meramente como reflejos pasivos de las tendencias y fluctuaciones del mercado mundial. Aunque la teoría de la dependencia, una de las contribuciones más originales de América Latina a las ciencias sociales del mundo, hacía énfasis en que los productores latinoamericanos eran víctimas de un mercado controlado por extranjeros, este análisis de las cadenas de mercancías demostrará que los productores del Nuevo Mundo ejercieron un mayor poder y mostraron un mayor ingenio que lo que por lo general se ha reconocido. En este capítulo nos basaremos en la evolución de los productores de dos complejos de producción muy diferentes, Brasil y Costa Rica, como punto de partida para hacer un análisis comparativo de las interacciones entre las condiciones agroecológicas, económicas, sociales y políticas locales, por una parte, y los cambios del mercado internacional de ese producto, por la otra. Unas y otros demuestran que, pese a tratarse de la misma materia prima, desde finales del siglo XVIII coexistió una gran gama de sistemas de producción, estrategias comerciales y relaciones de poder.

El café, una de las pocas materias primas que ya era importante en los primeros tiempos del comercio de larga distancia de artículos de lujo, sigue siendo hoy en día un artículo comercial clave. Ahora bien, no se debe cosificar el mercado del café. Antes que ser una institución homogénea sin solución de continuidad, el mercado internacional se vio marcado por desuniones radicales y transformaciones fundamentales a medida que los sistemas de producción variaban también marcadamente.[4] El café sigue teniendo una gran importancia

[4] Véase un extenso análisis del desarrollo del mercado mundial del café en Steven Topik, "The Integration of the World Coffee Market", en William Clarence-Smith y Steven Topik, *The Global Coffee Economy in Africa, Asia, and Latin America, 1500-1989*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003.

internacional porque la naturaleza de su atractivo para los consumidores se ha transformado con el fin de adaptarse a los extraordinarios cambios de las sociedades de los compradores a lo largo de los últimos 400 años. La "vida social" del café, su significado para los productores y los consumidores, también ha cambiado. La unidad y continuidad del término *café* es muy engañosa.

Durante la mayor parte de los últimos 500 años, en que el café se ha cultivado en los países meridionales más pobres, sobre todo para el consumo de los países septentrionales más ricos, el control del comercio ha experimentado cambios importantes. Con el tiempo, el consumo de café se segmentó cada vez más y llegó a ser una bebida de las masas, oscilando entre un artículo de lujo y una necesidad, una bebida de condición y una de conveniencia. Además, los latinoamericanos consumen una proporción cada vez mayor del café que cultivan, por lo que ahora es un producto de exportación proporcionalmente de menor importancia.[5] La longitud y complejidad de la cadena ha variado a medida que la nacionalidad, la etnia y el género de los productores, intermediarios y consumidores se han transformado. En tanto la naturaleza del procesamiento y el producto final se volvieron más complejos, la participación de los procesadores y comerciantes transnacionales se expandió de manera formidable, al igual que su participación en la apropiación del superávit, pese a los esfuerzos capitalistas estatales de los gobiernos de los países cultivadores y el establecimiento de tratados internacionales.[6] Los cultivadores asiáticos y africanos han aumentado su proporción en la producción mundial de café, pero los latinoamericanos siguen siendo predominantes.

---

pp. 21-49. Véase también Benoit Daviron, "La crisis del mercado cafetalero internacional en una perspectiva de largo plazo", en Mario Samper (coord.), *Crisis y perspectivas del café latinoamericano*, Convenio Instituto del Café de Costa Rica (Icafe)/Universidad Nacional de Costa Rica, San José, 1994.

[5] Steven C. Topik, "Historicizing Commodity Chains: Five Hundred Years of the Global Commodity Chain", en Jennifer Bair (coord.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford University Press, Stanford, 2009, pp. 37-62.

[6] Mario Samper, "The Historical Construction of Quality and Competitiveness: A Preliminary Discussion of Coffee Commodity Chains", en William Clarence-Smith y Steven Topik (coords.), *The Global Coffee Economy in Africa, Asia and Latin America...*, *op. cit.*, pp. 120-156.

Exploramos la cadena de mercancías del café que se originó en dos de los primeros países latinoamericanos exportadores de ese producto: el mayor, Brasil, que llegó a ser el fijador de los precios y modelador del mercado debido a que abrumaba a todos los otros productores con un grano de bajo precio, y uno de los menores cultivadores de América Latina, Costa Rica, que se concentraba en la calidad, antes que en la cantidad. Esos dos países, innovadores ambos, poseían grados muy diferentes de poder de mercado y ocuparon nichos muy diferentes en la economía mundial. Aunque ambos producían la variedad de café arábica para su venta en Europa y América del Norte, sus sistemas de producción, su tecnología y sus socios comerciales diferían; sin embargo, ambos fueron muy exitosos.

La economía mundial del café

La naturaleza del mercado internacional del café ha cambiado espectacularmente con los siglos, al igual que el control sobre ese mercado, que en el siglo XVIII pasó del productor al exportador, después, en el XIX, al importador, y en el siglo XX, a la empresa de torrefacción y a las instituciones gubernamentales. Finalmente, hoy en día lo controlan unas cuantas empresas transnacionales integradas de manera vertical. El mercado mundial del café es una estructura conceptual, pero se trata de una estructura maleable de construcción humana, y no siempre estuvo bajo el dominio de los europeos y los estadunidenses.

El café empezó siendo una materia prima de exportación, antes de 1500, en Yemen, donde el comercio estuvo bajo el dominio de los árabes y los hindúes, no de los europeos, durante más de 200 años. Posteriormente, los holandeses lograron apoderarse del puerto de Moca y del Mediterráneo, para transformar a Ámsterdam en el principal puerto de almacenaje y distribución del mundo durante más de 100 años. Aun cuando Europa seguía siendo un reducido mercado de lujo, su demanda sobrepasaba la capacidad de producción de Moca, por lo que los europeos empezaron a plantar café en sus colonias conquistadas recientemente. Hacia 1750 las importaciones de Ámsterdam de la producción americana casi

CUADRO V.1. *Exportaciones e importaciones de café, 1851-1960*

Años	*Total de exportaciones mundiales (miles de toneladas métricas)*	*Exportaciones de café de Brasil (porcentaje)*	*Exportaciones de café de Costa Rica (porcentaje)*	*Importaciones de café de los Estados Unidos (porcentaje)*
1851-1855	289.2	52.9	—	28.2
1856-1860	319.1	52.8	1.2	32.2
1861-1865	324.5	45.1	1.6	17.5
1866-1870	403.6	45.8	2.2	24.8
1871-1875	439.2	45.2	2.1	31.2
1876-1880	472.7	37.8	2.0	34.6
1881-1885	585.5	59.4	2.0	37.6
1886-1890	534.4	57.4	2.0	38.1
1891-1895	620.7	58.1	2.0	40.2
1896-1900	800.6	76.0	2.0	42.4
1901-1905	980.8	76.8	1.6	50.7
1906-1910	1055.7	83.3	1.2	41.8
1911-1915	1101.6	78.7	1.0	42.3
1916-1920	1056.8	76.4	0.9	51.3
1921-1925	1277.2	70.7	1.2	47.3

1926-1930	*1 443.9*	90.8	1.4	44.9
1931-1935	*1 549.0*	92.0	1.4	46.9
1936-1940	*1 614.9*	81.7	1.5	54.3
1941-1945	*1 320.0*	57.6	1.7	86.0
1946-1950	*1 844.4*	50.5	1.2	89.3
1951-1955	*1 946.0*	51.1	1.4	62.5
1956-1960	*2 352.4*	68.8	2.1	54.2

FUENTE: elaboración propia a partir de información presentada en Mario Samper y Radin Fernando, "Historical Statistics of Coffee Production and Trade from 1700 to 1960", en William Gervase Clarence-Smith y Steven Topik (eds.), *The Global Coffee Economy in Africa, and Latin America, 1500-1889,* Cambridge University Press, Nueva York, 2003, pp. 418, 419, 421, 422, 423, 433, 442 y 444. La proporción de las importaciones de los Estados Unidos respecto de las totales en 1881-1915 fue calculada a partir de información de Edmar Bacha y Robert Greenhill, "Data appendix", en Marcellino Martins y E. Johnston (eds.), *150 años de café,* Marcellino Martins y E. Johnston Exportadores, Río de Janeiro, 1992, pp. 330-331.

igualaban sus compras de café javanés. Inicialmente, el producto americano sobre todo era una producción colonial de la Guayana Neerlandesa, pero pronto el precio de la producción francesa de Santo Domingo (hoy Haití) hizo más atractiva la de esa isla. Ya antes de la Revolución francesa más de 80% de la producción mundial tenía su origen en las colonias europeas de América.[7]

A partir de mediados del siglo XIX las colonias de los Estados europeos ya no desempeñaron una función importante en el desarrollo de la producción de café: los franceses perdieron su principal región de cultivo de café después de la revolución haitiana; los holandeses prefirieron actuar como mercaderes y exportadores en América, sin desarrollar ni expandir sus pequeñas colonias; los británicos, que vieron las posibilidades mercantiles de explotar el comercio del té chino y, luego, del té hindú, fueron la única potencia europea occidental que redujo el consumo de café per cápita, en lugar de explotar el creciente potencial del cultivo de café de Jamaica, Ceilán o la India. Y durante largo tiempo los españoles y portugueses prefirieron el cacao y el té, por lo que los hispanoamericanos tuvieron que aguardar hasta su independencia para llegar a ser productores de café importantes.[8] Incluso más tarde, una vez que los Estados Unidos se apoderaron de las colonias productoras de café, Puerto Rico, Hawai, las Filipinas y, de hecho, Cuba —en una época en que los Estados Unidos eran ya los mayores consumidores de café del mundo—, siguieron importando abrumadoramente de América Latina en un mercado abierto:[9] preferían depender de los cultivadores de países

[7] John Crawford, *History of the Indian Archipelago*, vol. 3, Archibald Constable & Co., Edimburgo, 1820, p. 374, y Niels Steensgaard, "The Growth and Composition of the Long-Distance Trade of England and the Dutch Republic before 1750", en James D. Tracy, *The Rise of Merchant Empires*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 129-130. La proporción de América Latina en la producción mundial se calculó con base en José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Siglo XXI, Bogotá, 1984, p. 303.

[8] José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial...*, *op. cit.*, p. 303. En 1909 la revista *The Spice Mill* informó que el consumo de café per cápita de españoles y portugueses, de 0.7 y 0.5 kilogramos, equivalía a entre un tercio y un quinto del consumo de los países del norte de Europa y de los Estados Unidos; véase *The Spice Mill*, mayo de 1909, p. 174.

[9] En un artículo de análisis de la limitada cantidad de la inversión estadu-

independientes con ventajas comparativas en el mercado mundial de café. Consecuentemente, la vasta expansión del café fue un fenómeno poscolonial.[10]

Brasil

En el siglo XIX, en la época del gobierno imperial de Brasil (1822-1889), el café tenía un trato diferente al del azúcar y el caucho, porque sus reducidas exigencias tecnológicas significaban que un país independiente y ricamente dotado de los factores de la producción, como Brasil, podía empezar a producirlo a una escala sin precedentes. La tierra, fértil y barata, y una mano de obra abundante y relativamente poco costosa, impulsaron la producción de café y contribuyeron a que sus precios se desplomaran a partir de 1820 y se mantuvieran bajos hasta el último cuarto del siglo, lo cual ensanchó el mercado mundial de esa materia prima. La producción brasileña no sólo satisfacía la demanda mundial sino que la estimuló y transformó. El café pasó de ser una bebida noble y luego burguesa, a ser una bebida de las masas proletarias. Los esclavos de Brasil saciaban la sed de los obreros de los países industrializados (salvo de Inglaterra, donde el té era el combustible de los trabajadores), y también su propia sed, en las *fazendas*.[11] Las exportaciones de Brasil se multiplicaron por 75 entre 1822, año de su independencia, y 1899, lo que, a su vez, llevó a que el consumo mundial se multiplicara por más de 15 en ese siglo.[12]

Ninguna colonia africana o asiática podía competir en

---

nidense en las fincas cafetaleras mexicanas (cuando el capital estadunidense inundaba otras regiones de México), se explicaba: "En lo concerniente al aumento de la producción de café, el Brasil no tiene ni seguirá teniendo competidor en el mundo"; véase *The Spice Mill*, mayo de 1909, p. 299.

[10] En el siglo XX los franceses y los británicos hicieron esfuerzos de corta vida por dar preferencia al café cultivado en sus colonias, pero incluso en África y Asia los principales productores de café, como Costa de Marfil y Vietnam, aguardaron hasta después de su independencia para convertirse en grandes exportadores del grano.

[11] Stanley Stein, *Vassouras, a Brazilian Coffee County* [1ª ed., Harvard University Press, 1957], Atheneum, Nueva York, 1970, p. 164.

[12] Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), *Séries Estatísticas Retrospectivas*, 2 vols., IBGE, Río de Janeiro, 1986, vol. I, p. 85.

precios con Brasil ni satisfacer la gran demanda nueva de Europa y los Estados Unidos, en particular cuando las enfermedades se abatieron sobre sus colonias del este de la India después del decenio de 1870. Los países de la América española recientemente independizados se vieron envueltos en guerras civiles que impidieron el cultivo del café, por lo que, hacia 1850, Brasil estaba produciendo más de la mitad del café del mundo, cifra que se elevó aún más en la segunda mitad del siglo debido a que 80% de la expansión de la producción mundial de café del siglo XIX tuvo como origen únicamente en Brasil:[13] hacia 1906 producía casi cinco veces más que el resto del mundo en conjunto, y el suyo no era un mercado marginal. Al alba del siglo XX el valor del café comercializado internacionalmente sólo iba a la zaga de los cereales y el azúcar entre todas las materias primas del mundo,[14] y en 1960 el café seguía ocupando el segundo lugar entre todos los principales productos agrícolas de exportación a escala global. En consecuencia, la producción brasileña ayudó a redefinir la naturaleza del mercado de consumo al hacer caer los precios lo suficiente para generar el mercado de masas.

Aun cuando la teoría de la dependencia fue formulada sobre todo por los estudiosos de la historia de Brasil —Fernando Henrique Cardoso, Florestan Fernandes, Octavio Ianni, André Gunder Frank y Stanley Stein—, no logró predecir la naturaleza maleable del cultivo del café. La tradición historiográfica del "auge y caída", que siguió la pista del surgimiento y descenso de los tintes, el azúcar y el oro como los principales productos de exportación de Brasil, puso anteojeras intelectuales a los académicos. Es cierto que los brasileños no aprovecharon al máximo los beneficios de corta duración que les proporcionaba el café pero, a pesar de la desaparición de los cafetos en muchas regiones antes prósperas de Brasil, a escala nacional, la caída todavía no se había producido. Brasil se

[13] Cálculo tomado de Robert G. Greenhill, "E. Johnston: 150 anos do café", en Marcellino Martins y E. Johnston, *150 anos de café*, Marcellino Martins y E. Johnston, Río de Janeiro, 1992, p. 308; José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial...*, *op. cit.*, p. 303, e IBGE, *Séries Estatísticas Retrospectivas*, *op. cit.*, p. 84.

[14] Michael Mulhall, *The Dictionary of Statistics*, 4ª ed., G. Routledge and Sons, Londres, 1903, p. 130.

mantuvo como el líder mundial a lo largo de 150 años, transformando constantemente la naturaleza de la industria cafetalera y diversificando la agricultura a otros cultivos y productos industriales. Ningún otro país del mundo ha mantenido tal dominio durante tanto tiempo sobre un cultivo tan rentable.

¿Qué hizo que Brasil fuese tan singularmente adecuado para cultivar tanto café? El punto de vista convencional es que las economías de escala en los latifundios con mano de obra esclava permitieron que Brasil creara millones de adictos al café en el extranjero, pero eso sólo es parcialmente cierto. El primer problema es suponer que toda la producción brasileña se obtenía de plantaciones gigantescas. Aunque, sin duda, algunas de las *fazendas* que se crearon en São Paulo después del decenio de 1880 se encontraban entre las unidades agroindustriales más grandes del mundo, otras regiones de Brasil tenían unidades que iban de medianas a pequeñas. Las grandes haciendas no fueron la regla ni en Río de Janeiro ni en Minas Gerais ni en Espirito Santo ni, más tarde, en Paraná. Con el tiempo, el tamaño de la hacienda cafetalera brasileña ha disminuido constantemente, mientras que la productividad ha aumentado; hoy en día, el *cafezal* medio es de sólo nueve hectáreas.

Asimismo, dudamos en atribuir un porcentaje excesivo del dominio de Brasil sobre el café únicamente a los avances tecnológicos. No hubo revoluciones en las técnicas de producción agrícola cuando los *fazendeiros* brasileños irrumpieron en el mercado mundial después de la Independencia:[15] el cultivo, la cosecha y el procesamiento siguió haciéndolos manualmente el mismo tipo de mano de obra esclava que los plantadores brasileños habían utilizado en el azúcar. La mano de obra esclava no fue una innovación brasileña y ni siquiera americana: los esclavos se utilizaban ya para el cultivo del café en la isla de la Reunión y, en una escala mucho mayor, en Santo Domingo (ahora Haití) y en Brasil para el cultivo del azúcar; pero las *fazendas* de Brasil eran mucho más extensas y ya se había desarrollado la cosecha a escala industrial, lo cual

[15] Wickizer hacía notar que "en ocasiones se dice que no ha habido cambios importantes de los métodos de producción del café en los últimos 150 años"; véase V. D. Wickizer, *Coffee, Teas and Cocoa*, Food Research Institute, Stanford, 1951, p. 36.

redujo tanto el costo como la calidad del café. El espectacular aumento del cultivo del café en la primera mitad del siglo XIX fue provocado por la explotación súper intensiva de la mano de obra y la tierra, no por la maquinaria para la producción.

El cambio tecnológico fue un factor más importante en los últimos decenios del siglo XIX. El abatanado (esencial para descascarar o eliminar la pulpa y realizar otras tareas encaminadas a preparar y empacar el grano de café para su exportación) se mejoró mediante la energía del vapor hacia el final del siglo. La llegada del ferrocarril y del barco de vapor a América del Sur permitió que la tasa de expansión de las exportaciones entre 1860 y 1900 mantuviera el veloz ritmo del periodo de 1830 a 1860;[16] la producción de café aumentó rápidamente, pese a que, hasta la abolición de la esclavitud, en 1888, dependió de una mano de obra esclava cada vez más cara y envejecida. Inicialmente al menos, la expansión se debió a las vastas selvas vírgenes de fácil acceso (lo cual significaba que se podía desplazar de manera violenta a la escasa población indígena, que carecía de derechos de propiedad legalmente reconocidos), a lo apropiado del clima, a la infraestructura comercial orientada hacia las exportaciones, a la numerosa mano de obra esclava y a la relativa paz política. Recordemos que Brasil disfrutó de una de las transiciones más pacíficas a la independencia en el continente americano y, a diferencia de la América española, no sólo pudo mantener su unidad territorial de raigambre colonial sino inclusive expandirse en el siglo XIX.[17]

Aun cuando el ferrocarril no fue un factor clave en el inicio del auge de las exportaciones, sí fue importante porque permitió que continuaran expandiéndose. Antes del caballo de hierro, los precios del transparente habían sido muy caros. Según un cálculo, 20% de los esclavos varones eran utilizados para arrear las recuas de mulas y el transporte constituía un

[16] José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial...*, *op. cit.*, p. 302.

[17] En lo concerniente a la relación entre la economía de exportación de Brasil y la construcción precoz del Estado, véase el análisis que hace Steven C. Topik, "The Hollow State: The Effect of the World Market on State Building in Brazil with Reference to Mexico", en James Dunkerley (coord.), *Studies in the Formation of the Nation State in Latin America*, Institute of Latin American Studies-University of London, Londres, 2002, pp. 112-132.

tercio del precio final; además, esa primitiva forma de transporte solía dañar los granos.[18] El tren redujo las tarifas, aunque no de manera espectacular, debido a que la competencia era relativamente escasa; las primitivas empresas ferroviarias no ofrecían descuentos en el transporte al por mayor ni rebajas en el transporte a larga distancia; en realidad, el transporte del café tenía un precio considerablemente más alto que el de los alimentos básicos nacionales. Al comenzar el siglo XX el transporte en ferrocarril seguía representando entre 15 y 22% de los costos de producción, pero el café era de mejor calidad y, más importante, tendía a ser más barato, pues ya se contaba con acceso a tierras más fértiles del interior del país.[19] En otras palabras, el ferrocarril permitió que los brasileños aprovecharan los recursos naturales de su país (llamados a veces "renta forestal") y, por ende, que evitaran la trampa geográfica que había impedido que Yemen, Java, la Martinica, la Guayana Neerlandesa y Haití transformaran cualitativamente el mercado mundial mediante el aprovechamiento de economías de escala. Hacia 1890 Brasil contaba con la red ferroviaria más amplia de América Latina, más extensa que la de toda África y toda Asia, salvo la de la India. En consecuencia, el café adoptó la esclavitud como mano de obra, pero también alentó la introducción de transportes y tecnologías de procesamiento avanzados. Lo "moderno" y lo "arcaico" no eran contradictorios sino que se fortalecían y se combinaban en un proceso de hibridación, al igual que la introducción del teléfono, que algunos prósperos esclavistas poderosos instalaron en sus plantaciones para coordinar y centralizar el control de sus numerosísimas cuadrillas de esclavos, alentando la concentración de la propiedad. En el corto plazo, el ferrocarril resucitó la esclavitud, después de que la prohibición en 1850 del comercio de esclavos a través del océano Atlántico parecía haberla

[18] Stanley Stein, *Vassouras...*, *op. cit.*, pp. 91 y 94.

[19] Respecto de los costos del ferrocarril, véase Franz Dafert, *Über die gegenwärtige lage des Kaffeebaus in Brasilien*, J. H. de Bussy, Ámsterdam, 1898, p. 49; Centro Industrial do Brasil, *O Brasil: suas riquezas naturais, sua indústrias*, 2 vols., Imp. M. Orosco & Cia., Río de Janeiro, 1908, vol. 2, p. 91. En lo concerniente a los costos de las tierras cerca de Río de Janeiro, véase Stanley Stein, *Vassouras...*, *op. cit.*, p. 229, y William Summerhill, *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Stanford University Press, Stanford, 2001, cap. 4.

condenado a desaparecer. En el largo plazo, los ferrocarriles fomentaron la transición a la mano de obra asalariada y libre, al abrir las regiones interiores a los métodos depredadores de cultivo de las escarpaduras costeras y al atraer la tercera mayor afluencia de inmigrantes europeos a América.[20] Por otra parte, esta innovación en el transporte no condenó a Brasil a una dependencia excesiva de las exportaciones ya que también abrió mercados internos para la producción agrícola y las manufacturas nacionales.

La revolución del transporte marítimo contribuyó tanto como el ferrocarril a estimular el auge de las exportaciones de café: su gran expansión significó que las crecientes exportaciones de café brasileño podían llevarse al mercado sin enfrentar atascos en las líneas de comunicación y transporte,[21] lo cual fue extremadamente importante, porque, aunque Brasil estaba muy lejos de sus mercados, estaba unido a ellos por el océano Atlántico. Un gran número de barcos de vapor europeos empezaron a dar servicio regular a Brasil desde el último cuarto del siglo XIX, al tiempo que se fueron mejorando lentamente las instalaciones portuarias. En el siglo XIX las exportaciones brasileñas para el mercado estadunidense fueron transportadas por veleros europeos y, después, por barcos de vapor, si bien los barcos brasileños dominaban el comercio de cabotaje y eventualmente llegaron a ocupar un importante lugar en el transporte trasatlántico. Los viajes internacionales llegaron a ser más rápidos y baratos que los viajes por tierra dentro de Brasil, por lo que la gran distancia a que se encontraban sus

[20] Lewis señala que entre 1871 y 1915 Brasil sólo recibió menos inmigrantes (1.43 millones) que los Estados Unidos (23.4 millones) y Argentina (25 millones); véase W. Arthur Lewis, *Growth and Fluctuations, 1870-1913*, G. Allen & Unwin, Londres y Boston, 1978, p. 181.

[21] Véase un análisis de las condiciones comerciales de Brasil a finales del siglo XIX en Steven C. Topik, *Trade and Gunboats, the United States and Brazil in the Age of Empire*, Stanford University Press, Stanford, 1997. Véase también Robert G. Greenhill, "Shipping, 1850-1914", en D. C. M. Platt, *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977, pp. 119-155; Paul Bairoch, "Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade from 1800 to 1970", *Journal of European Economic History*, 3:3, invierno de 1974, p. 606, y Douglass North, "Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913", *Journal of Economic History*, núm. 18, diciembre de 1958, pp. 537-555.

mercados ultramarinos fue más una ventaja que una desventaja, lo cual también fue así para otros productores de café latinoamericanos, para quienes los viajes internos resultaban ser una barrera mucho más alta que el flete internacional.

Dado que los ferrocarriles y los barcos redujeron los gastos de transporte y los tiempos de tránsito, también permitieron que los productores se beneficiaran más de los precios finales al por mayor (conocidos por las siglas CIF, que incluían costos, seguros y fletes) del café, mientras que los consumidores del extranjero disfrutaron de precios al por menor más bajos. En este sentido, puede argumentarse que el café brasileño ayudó a impulsar la Revolución industrial, porque intensificó la mano de obra de la clase obrera industrial, mientras que Brasil se benefició de un mercado más amplio para poder adquirir los bienes manufacturados más baratos que proveía dicha revolución. Gracias a que las importaciones eran más baratas, Brasil pudo disfrutar continuamente de mejores términos de intercambio comercial, es decir, que aunque el precio en dólares del café no cambió mucho, lo cual alentó el consumo de masas en el extranjero, un saco de café pagaba el creciente volumen de las importaciones de productos agrícolas e industriales terminados que compraba Brasil.[22] En consecuencia, el auge del café generó la inusual situación de que la oferta aumentara con la rapidez suficiente para satisfacer e incluso estimular continuamente la expansión de la demanda en el extranjero sin que su precio se incrementara. Aun cuando eso contribuyó a la expansión del mercado mundial del café, también significó que Brasil estaba exportando parte de su plusvalía natural al mantener extraordinariamente bajos los precios y, por ende, retardaba su propia industrialización. No obstante, puede argumentarse que una parte de la plusvalía regresaba en forma de inversión y préstamos del extranjero, alcanzando uno de los mayores volúmenes en el Ter-

[22] Nathaniel Leff, *Underdevelopment and Development in Brazil*, 2 vols., George Allen & Unwin, Londres, 1982, vol. 1, pp. 80-85; C. Nick Harley, "Late Nineteenth Century Transportation, Trade and Settlement", en C. Nick Harley (coord.), *The Integration of the World Economy, 1850-1914*, 2 vols., Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Inglaterra, 1996, vol. 1, p. 236, y Edmar Bacha, "Política brasileira de café", en Marcellino Martins y E. Johnston (eds.), *150 anos de café*, Río de Janeiro, 1992, pp. 15-133, p. 20.

cer Mundo. Por otra parte, debe tenerse en cuenta el hecho de que otros productores de la América española, como Costa Rica, Venezuela y Colombia, empezaran a producir café en lugar de índigo, tabaco, azúcar y cacao, lo que demuestra que el precio mundial del café ya era lo suficientemente alto como para hacerlo atractivo para los cultivadores y lo suficientemente bajo como para seducir aún más a los consumidores.

El secreto del éxito del sistema de producción del café en Brasil se debió en parte al aprovisionamiento de esclavos y, además, a los trabajadores cafetaleros libres, a los que se les pagaba, sobre todo, permitiéndoles que cultivaran sus propios alimentos y criaran ganado en parcelas pequeñas pero fértiles, en lugar de pagarles mucho en dinero contante y sonante. Como resultado, los trabajadores pudieron reproducirse y aun expandirse, a pesar de sus muy bajos salarios monetarios, lo cual se puso de manifiesto en el crecimiento demográfico de Brasil y en el aumento de la esperanza de vida.[23] Ese mecanismo ha sido pasado por alto por los historiadores de la economía, que sólo toman en consideración el sector monetario y, por lo tanto, llegan a la conclusión de que las exportaciones de café retardaron el desarrollo económico y social de Brasil.

El bajo precio de las vastas, fértiles y bien regadas tierras también dio a Brasil una ventaja competitiva, en especial porque los plantadores y funcionarios estatales ignoraron los costos de oportunidad corrientes de sus técnicas devastadoras y los costos de la devaluación que las generaciones futuras tendrían que pagar. En un sentido muy real, el auge del café brasileño fue financiado por la herencia de los descendientes de los plantadores y la destrucción del hábitat de otras criaturas.[24]

[23] De acuerdo con el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, la población de Brasil se duplicó entre 1854 y 1894, para volver a duplicarse en 1921 y alcanzar 31.5 millones de habitantes; véase IBGE, *Séries Estatísticas Retrospectivas*, *op. cit.*, vol. 1, p. 3.

[24] Véase una denuncia elocuente de los daños causados por la técnica de tumba, roza y quema de los plantadores de café en Warren Dean, *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*, University of California Press, Berkeley, 1995, y Richard P. Tucker, *Insatiable Appetite: The United States and the Ecological Degradation of the Tropical World*, University of California Press, Berkeley, 2000.

Lo sorprendente es que el auge del café de Brasil sólo redujo lentamente los costos de las transacciones. Los plantadores *(fazendeiros)* del café, así como los poderosos cultivadores esclavistas de Haití, Jamaica y Puerto Rico, también buscaban mercado para sus productos, si bien a los esclavos que trabajaban para ellos les preocupaban poco las demandas de este último; pero incluso los *fazendeiros* del interior fueron protegidos por el mercado hasta el siglo XX debido a las malas condiciones de los caminos y las malas comunicaciones. Asimismo, una compleja red de intermediarios protegió aún más a los cultivadores de los precios internacionales. Los pequeños cultivadores vendían a los grandes cultivadores o a los propietarios de los beneficios, quienes, a su vez, vendían por intermedio de los factores *(commissários)*, que solían vender a los empacadores; finalmente, éstos mezclaban el café y luego lo vendían a los exportadores, que inicialmente habían sido mercaderes a consignación.[25]

En las regiones del interior había pocos mercados y no existió una bolsa mercantil del café en Brasil sino hasta el decenio de 1920, por lo que la información sobre los precios y la oferta era muy imperfecta y favorecía a los comerciantes o "factores". En realidad, con mucha frecuencia una alta proporción de plantadores tenía apenas un manejo muy rudimentario del cálculo matemático de su producción, de sus créditos y del valor de sus inversiones.[26] Esto era un problema severo ya que dado que la circulación monetaria era muy escasa en Brasil, la segunda mayor economía cafetalera del mundo dependía en gran parte de créditos y pagarés que, a su vez, dependían en un alto grado de la reputación personal y los favores, no sólo de las impersonales fuerzas del mercado.[27]

[25] Véanse algunos estudios detallados del mercado brasileño del café en C. F. van Delden Laerne, *Brazil and Java: Report on Coffee-Culture in America, Asia, and Africa to H. E. the Minister of Colonies*, W. H. Allen, Londres, 1885; Joseph Sweigart, *Financing and Marketing Brazilian Export Agriculture. The Coffee Factors of Rio de Janeiro, 1850-1888*, Taylor and Francis, Nueva York, 1987, y Robert G. Greenhill, "E. Johnston: 150 anos em café", *op. cit.*, 1992.

[26] Joseph Sweigart, *Financing and Marketing Brazilian Export Agriculture...*, *op. cit.*

[27] Stein informa que "la mayoría de los plantadores se mostraban renuentes a usar 'procesos complejos de contabilidad comercial' y preferían aguardar los informes enviados ocasionalmente por los *comissários* más celosos de

Lo anterior significó que los brasileños y los inmigrantes portugueses predominaron en el interior como propietarios de tierras, porque la influencia política local era importante para garantizar la propiedad, y la mano de obra y las relaciones de la familia extendida eran primordiales para obtener préstamos. Con el tiempo, los más exitosos aprovecharon esas ventajas personales para tomar parte en la institucionalización de la economía cafetalera.

Los mayores plantadores eran agroindustriales ya que, además de adquirir y supervisar el cultivo en sus tierras, también construían sus propios molinos e instalaciones, donde procesaban su cosecha y las de los pequeños propietarios vecinos; extendían crédito a los dependientes de su zona, construían caminos, invertían en los ferrocarriles y, a veces, en las casas mercantiles de los *commissários* (factores), ocasionalmente, participaban en las casas exportadoras y los bancos. Los *fazendeiros*, gracias a su control económico y político de muchos aspectos de la economía cafetalera, eran el eje del sector cafetalero. Apenas en el último decenio del siglo XIX los mercaderes portugueses inmigrantes empezaron a incursionar en las regiones del interior; otros bancos y comerciantes extranjeros se instalaron también en el interior del país a principios del siglo XX, pero los plantadores, en especial los del estado de São Paulo, participaron cada vez más en la infraestructura urbana y la espectacular industrialización del estado. El café realmente dio nacimiento a una especie de burguesía nacional en Brasil, si bien los plantadores no solían ser los heroicos empresarios con los que había soñado Joseph Schumpeter.

Los plantadores podían ajustar las condiciones del mercado, pese al periodo de gestación del café de cuatro a seis años, pero sus reacciones eran demasiado lentas como para reducir la producción o seguir el ritmo de la demanda. Los grandes aumentos de los precios llevaron a una rápida expansión y diversificación geográfica; por ejemplo, la revolución haitiana y el fin del siglo XVIII alentaron la plantación en otras regiones

---

su trabajo", lo cual llevó a la situación observada por Van Delden Laerne en el sentido de que "de ser agentes de los agricultores [los *comissários*] pasaron a ser banqueros"; véase Stanley Stein, *Vassouras...*, *op. cit.*, p. 83, y Van Delden Laerne, *Brazil and Java...*, *op. cit.*, p. 212.

del mar Caribe, Venezuela y el estado de Río de Janeiro, en Brasil. El siguiente aumento repentino de los precios, a finales de la década de 1880 y principios del último decenio del siglo XIX, causó en 14 años la multiplicación por cuatro de los cafetos de São Paulo, los cuales llegaron a generar más de la mitad de la producción mundial. Al mismo tiempo, Costa Rica, Colombia, México y otros países de América del Centro aumentaron su producción, aunque sería más bien en la década de 1920 cuando los altos precios llevaron una vez más a Costa Rica y Colombia a aumentar mucho más su producción y desencadenaron el cultivo en África. De manera similar, el aumento de precios después de la Guerra de Corea (1951-1953) animó a África y al estado de Paraná de Brasil a incrementar su producción de café, mientras que puede señalarse que después del fracaso del Tratado Internacional del Café, en 1989, Vietnam se convertiría en un cultivador principal, mientras que en Brasil el café se desplazó al estado de Minas Gerais.

Ahora bien, la producción de café no sólo se expandió cuando los precios iban al alza; en el corto plazo hubo naturalmente el conocido efecto escalonado debido al periodo de varios años entre la siembra y la cosecha, aunque la demora disminuyó con las variedades híbridas de alto rendimiento. En tanto el cafeto es una planta perennifolia en producción constante que implica una considerable inversión de capital y mano de obra, los cultivadores eran renuentes a podarlo y protegerlo del sol y, debido a las fluctuaciones cíclicas de los precios, algunos agricultores lo plantaban o replantaban mientras los precios se mantenían bajos, en espera de años mejores. Además, la dinámica local o regional, las innovaciones tecnológicas, la disminución de otros cultivos y, en ocasiones, las políticas coloniales o nacionales podían llevar a un aumento de la superficie plantada o a otras inversiones en el café, muy independientemente de los precios en el mercado mundial.

A pesar de que la poco costosa y abundante producción brasileña saciaba la sed de café de un número cada vez mayor de consumidores de América del Norte y Europa, el extraordinario aumento de su cultivo no dio origen a un monopolio. Aunque en 1906 Brasil producía aproximadamente 80% del

café del mundo, la institucionalización del mercado, con los grandes barcos de vapor programados, los ferrocarriles, los almacenes, las normas, el mercado de futuros y —como se verá— los nuevos productos de café instantáneo, abrió los puertos de América del Norte y Europa a otros productores latinoamericanos, lo que, antes que un juego de suma cero, resultó ser una situación de ganancia mutua para los productores de café. Durante la mayor parte del periodo y hasta 1929 todos los cultivadores latinoamericanos aumentaron su producción. La vasta producción latinoamericana de bajo costo, combinada con la abundante producción de azúcar, permitió que el café eclipsara a sus competidores, incluidas las bebidas con cafeína, como el chocolate, el té, el mate y los sustitutos, como la achicoria y los cereales. En suma, América Latina convirtió a una gran mayoría de los habitantes del mundo occidental en bebedores de café.

Costa Rica

Costa Rica fue uno de los primeros países de la América española que se convirtió en un importante cultivador de café. No disfrutaba de las muchas y evidentes ventajas de Brasil: era una colonia pobre y atrasada de los españoles, que en ocasiones usaba los granos de cacao como moneda, con pocos esclavos africanos, una población indígena comparativamente reducida, relativamente pocos inmigrantes, un territorio interior montañoso alejado del litoral y poco capital extranjero, sin embargo, supo aprovechar la creciente demanda de café que Brasil estaba estimulando. La temprana paz política —que dio al país una ventaja inicial gracias a unas autoridades municipales de amplias miras—, los caminos para carretas que llegaban hasta la costa y, más tarde, los ferrocarriles —terminados con capital extranjero— y el autoabastecimiento de los campesinos, todo ello, combinado con la agricultura comercial a pequeña escala y la mano de obra asalariada en las haciendas más extensas, el procesamiento en seco cada vez más centralizado y los esfuerzos sostenidos por mejorar la calidad del café para la exportación, contribuyó al éxito final de Costa Rica.

La temprana expansión de la producción de café costarricense en la región central, previamente colonizada, antes de mediados del siglo XIX, tuvo lugar mientras los precios internacionales del café eran relativamente bajos, y cuando los precios empezaron a aumentar de una manera considerable y sostenida el terreno ya estaba preparado para que el café se propagara a las nuevas regiones montañosas, junto con la colonización de las regiones más distantes.

En Costa Rica, al igual que en Colombia y muchos otros países, el cultivo del café no fue monopolizado por las grandes haciendas, a pesar de su importancia para ciertas regiones y del hecho de que la tenencia de la tierra estuviese lejos de ser igualitaria. La clave del dominio del negocio del café y de su red de relaciones sociales estaba estrechamente relacionada con la manera como estaba organizado el método del procesamiento húmedo. En oposición al método de procesamiento en seco, que era más barato y que se utilizaba muy extensa y económicamente en Brasil —y también, a menor escala, en algunas regiones costarricenses más marginales—, el método de procesamiento del café húmedo de Costa Rica llevó a su centralización en los beneficios establecidos en las grandes haciendas o en los pueblos y ciudades, con procedimientos cada vez más técnicos y una mayor atención a la calidad. Ese tipo de procesamiento tuvo implicaciones para la manera de cosechar el café (la recolección únicamente de las cerezas maduras, en lugar del método brasileño, más industrial y menos exigente), el desarrollo del transporte (primero en carretas tiradas por bueyes, y luego en el ferrocarril y en camiones) y las relaciones entre los propietarios de los beneficios de café y sus proveedores del fruto recién cosechado del cafeto. Esas redes de "clientes" no se limitaban a la compra de la cereza del café, puesto que el crédito privado desempeñó una importante función en la estructuración del flujo de fondos y cosechas, en especial antes de la nacionalización del sistema bancario en 1949, pero también posteriormente. La interacción de los campesinos y los beneficiadores en un lugar determinado también tuvo otras connotaciones que no eran económicas: establecieron alianzas sociopolíticas o tuvieron enfrentamientos a través de las relaciones interpersonales, ejemplificadas por el compadrazgo, en el que el parentesco simbólico expresaba tanto la jerarquía social como la reciprocidad.

De principios a mediados del siglo XX una parte del café de Costa Rica se seguía procesando en seco y, todavía a finales del decenio de 1980, ése era el método predominante en algunas zonas cafetaleras más bien marginales, donde el agua era escasa o el transporte era muy difícil; sin embargo, la principal región productora de café también obtenía los granos de café "natural" de la cereza robada y de la cereza verde o defectuosa.[28] Se consideraba que la calidad del "café natural" era muy inferior y se hicieron esfuerzos por venderlo únicamente en el mercado nacional, llamado entonces Bolsa del Café de Consumo Nacional.

Hasta mediados del siglo XX la mayoría de los centros de procesamiento se encontraba en las grandes haciendas del Valle Central y en unas cuantas regiones remotas productoras de café. Los agricultores o los mercaderes llevaban la cereza directamente a un beneficio cercano, pero a medida que se intensificaba la competencia entre los compradores, en los primeros decenios de ese siglo, los agentes de ciertas casas de procesamiento salían a encontrarse con las carretas que transportaban el café a San José. En el caso de los cultivadores a pequeña escala, los beneficios, no los plantadores, eran el eje de la cadena de mercancías del café costarricense. "Corriente arriba", los beneficios compraban la cereza recién cosechada a un gran número de agricultores pequeños o medianos, a quienes por lo general solían prestar dinero con el requisito de que se comprometieran a entregar una cantidad específica de café al beneficio de que se tratase, además de otras garantías. "Corriente abajo", varias plantas de beneficio podían proveer a un solo exportador, ya fuesen de su propiedad o no.

El número de beneficios aumentó durante la mayor parte del siglo XIX, para después estabilizarse a principios del XX en aproximadamente 200, pero en el transcurso de este último siglo su número disminuyó a medida que los avances en el transporte y técnicos facilitaban la centralización. Las pequeñas instalaciones de procesamiento casi desaparecieron y tanto la cantidad media como la máxima procesadas por planta agroindustrial se multiplicaron varias veces, mientras que la

[28] Álvaro Jiménez, *Algunas ideas sobre comercialización de cafés naturales y el serio problema del merodeo*, Oficina del Café, San José, 1978.

productividad de la mano de obra y la del procesamiento del café húmedo también aumentaron espectacularmente durante el siglo xx. Las redes de aprovisionamiento de cada beneficio de café, que solían traslaparse localmente en el Valle Central, se expandieron para abarcar regiones mucho más extensas y, recientemente, absorber incluso el café de varias zonas diferentes del país. Evidentemente, lo anterior alteró las relaciones estructurales entre los agricultores y las casas de procesamiento, pero también afectó las interacciones de los beneficiadores. La competencia por los "clientes" solía ser muy reñida, y, al mismo tiempo, los beneficiadores buscaban coordinar los precios que proponían los agricultores o, al menos, los adelantos entregados contra la entrega del fruto, con el propósito de mejorar su posición de negociación colectiva.

Desde finales del siglo xix los agricultores costarricenses empezaron a informarse mejor sobre los precios en el extranjero a través de los periódicos locales, que, a su vez, recibían despachos por medio del cable submarino, en lugar de aguardar a que los barcos arribaran con las noticias, como había sido antes. Durante la crisis de principios del siglo xx los productores de café empezaron a objetar más abiertamente la fijación de precios de las casas procesadoras y exportadoras, "quienes se han coaligado para hacer la guerra á los pobres agricultores [...] No hay duda de que es un plan premeditado".[29] Poco tiempo después, las sospechas de los agricultores fueron confirmadas cuando la prensa informó de un acuerdo entre las principales casas de procesamiento de la región central productora de café para reducir los precios de manera concertada. Los pequeños agricultores de al menos una de las ciudades importantes reaccionaron rápidamente, movilizándose y amenazando con dejar que el café se secara en el cafeto; una semana más tarde, el precio que les pagaban por el café ya había aumentado considerablemente.[30]

[29] "Los propietarios de los beneficios de café se unieron para hacer la guerra a los agricultores pobres [...] no hay duda de que es un plan premeditado", citado de "El café y sus explotadores", 1898, en Carlos Naranjo, "La modernización de la caficultura costarricense, 1890-1950", tesis de maestría en historia, Universidad de Costa Rica, 1997, p. 43.

[30] Carlos Naranjo, "La modernización de la caficultura costarricense...", *op. cit.*, pp. 47-48.

En ciertas localidades específicas, donde la calidad y su reconocimiento en el extranjero permitían que los exportadores obtuvieran precios excepcionalmente altos, se hizo al menos un último intento por eliminar los diferenciales de los precios en favor de los agricultores del café. Cuando las casas de beneficio intentaron fijar un precio uniforme para todos los tipos de café en 1903, los agricultores de esa región se movilizaron y defendieron exitosamente su ventaja; al mismo tiempo, sentaron un precedente al poner en tela de juicio el precio corriente que se pagaba por el café en el mercado local.[31]

Durante el decenio de 1920 los grandes agricultores y propietarios de las plantas de procesamiento, agrupados en la Cámara de Agricultura, establecieron el precio nacional de compra del café para todos los beneficios del país. Esa decisión conjunta, quizá más que el propio nivel del precio, irritó a los pequeños y medianos productores, porque realmente les impedía negociar mejores precios para su café con los beneficios en competencia. Además de que esos muy distinguidos caballeros se ganaron el sobrenombre de "el trust de la Cámara de Agricultura", la decisión actuó como catalizador para el establecimiento de una asociación independiente de agricultores del café, que en los años siguientes debía desempeñar una prominente función en la lucha contra la fijación de precios unilateral.[32]

En la Costa Rica de principios del siglo XX, un gran número de pequeños y medianos cultivadores de café consideraba que los propietarios de los beneficios constituían "el 'trust' de los beneficiadores" o lo que un economista podría llamar un grupo "oligopsónico". Sin duda, las empresas más grandes trataron de fijar por sí mismas los precios y crear artificialmente una situación de "mercado de compradores", como lo declaró el dirigente de la Asociación Nacional de Productores de Café en 1932, cuando las disputas por los precios locales

[31] *Ibid.*, pp. 48-50.

[32] La movilización y los lemas de ese movimiento fueron analizados por Víctor Hugo Acuña Ortega, "La ideología de los pequeños y medianos productores cafetaleros costarricenses (1900-1961)", *Revista de Historia*, núm. 16, julio-diciembre de 1987, pp. 137-159. En lo concerniente al acuerdo de 1921 y las protestas subsecuentes, véase Carlos Naranjo, "La modernización de la caficultura costarricense...", *op. cit.*, pp. 233-235.

del café eran agudas y los pequeños agricultores se estaban uniendo en contra de las casas de procesamiento, algunas de las cuales también habían empezado a apoderarse de las tierras de los deudores incapaces de pagar sus préstamos en medio de la crisis;[33] sin embargo, la solidaridad de la élite fue rota en ocasiones por algún recién llegado o por un beneficiador rebelde que buscaba aumentar su participación en los negocios del procesamiento y la exportación. Incluso se podrían reinterpretar las leyes que posteriormente regularon las relaciones entre los agricultores del café y las casas de procesamiento y la creación misma del Instituto de Defensa del Café como medidas legales e institucionales que no sólo desactivaron los enfrentamientos entre esos dos grupos sino institucionalizaron los mecanismos de fijación de precios y las relaciones entre los propios beneficiadores. El gobierno medió para evitar los abusos extremos que, a su vez, podrían causar nuevas protestas de los pequeños agricultores del café.

Tanto en Brasil como en Costa Rica el Estado (provincial y nacional, en Brasil, y nacional, en Costa Rica) llegó a desempeñar una función aún más importante en los mercados nacionales e internacionales. Debido a que Brasil tenía una posición mucho más importante en el mercado mundial, el Estado brasileño llegó a dominarlo y organizarlo; pero Costa Rica no estaba indefensa: en el caso del café brasileño, los planes para la defensa del café acabaron por proteger los intereses nacionales del Estado más que los de los plantadores, mientras que en Costa Rica el Estado reguló las relaciones entre los cultivadores, los beneficiadores y los exportadores, buscando distender las crecientes tensiones, e institucionalizó los mecanismos para determinar la distribución de los precios finales.

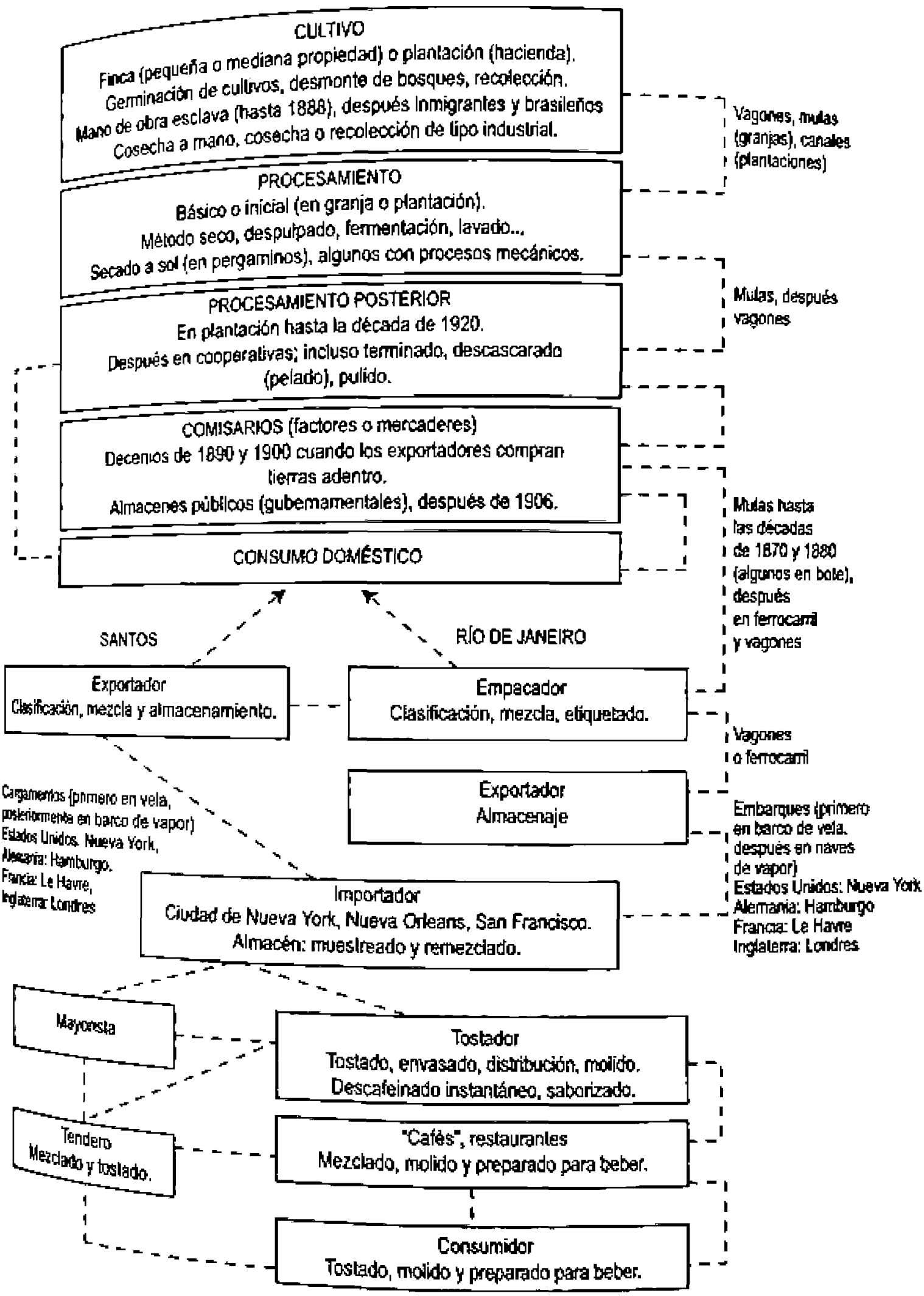
[33] Según Marín Quirós, "los propietarios de los beneficios de café han llevado a cabo sus tareas como lobos"; véase Manuel Marín Quirós, "Discurso ante la Asamblea de Productores de Café, celebrada en el Teatro Júpiter de Guadalupe, en la tarde del domingo 27 de marzo de 1932", *Revista de Historia*, núm. 16, julio-diciembre de 1987, pp. 133-136.

El consumo de masas

El sector del consumo de la cadena de mercancías del café ha sido tan importante como el sector de la producción, o acaso más. Durante sus primeros siglos como bebida musulmana, el mercado del café había sido un reducido mercado de lujo. Las caravanas de peregrinos solían comerciar con café, y el transporte, los impuestos y los costos de los mercaderes eran altos. Cuando los europeos llevaron la producción a sus colonias en Java, la Reunión, Santo Domingo y Jamaica, los costos de la producción y el transporte ya habían disminuido; pero los gobiernos coloniales, con una visión mercantilista, insistieron en imponer altos aranceles, lo cual hizo que el café siguiera siendo una bebida burguesa. En consecuencia, los campesinos y los proletarios se inclinaron por beber la achicoria y otros sustitutos.

En el siglo XIX el trabajo de los esclavos brasileños permitió un aumento enorme de esta bebida, poniéndola a disposición de los trabajadores urbanos e incluso, ocasionalmente, de los residentes rurales. El espectacular aumento del café en el siglo XIX se debió no al crecimiento de la producción brasileña sino también al gran incremento del consumo en los Estados Unidos y Europa Occidental. La revolución en los transportes y los menores costos de las transacciones en los países consumidores estrecharon la relación entre Brasil y los Estados Unidos y, por primera vez, el café se convirtió en un verdadero producto de masas en este último país. La habilidad de Brasil para desarrollar el transporte (los ferrocarriles) y comercializar las economías de escala se combinó con los costos cada vez más reducidos del transporte marítimo (trasatlántico) y los sistemas de transporte interno más eficaces que se desarrollaron en todo el mundo. A su vez, la ampliación de las redes de comercialización en los Estados Unidos estimuló rápidamente el alza el consumo per cápita y la política gubernamental estadunidense también ayudó. A partir de 1832 los Estados Unidos fueron el único mercado relevante que importó café libre de impuestos durante casi 10 años. La reacción fue previsible y el consumo per cápita aumentó de 25 gramos en 1783 a 4.08 kilogramos 100 años más tarde. La explosiva multiplicación por

FIGURA V.1. *Producción y distribución del café brasileño*



15 de la población de los Estados Unidos a lo largo del siglo XIX significó que, finalmente, el total de las importaciones de café en esa centuria aumentaron ¡2400%! A finales del siglo XIX los Estados Unidos consumían seis kilogramos per cápita e importaban más de 40% del café del mundo (las importaciones aumentarían a más de 60% después de la segunda Guerra Mundial). La mitad del aumento del consumo mundial de café en ese siglo se debió al incremento de las compras estadunidenses (el resto del aumento casi todo tuvo lugar en Europa Occidental).[34] Naturalmente, para los productores de café fue muy afortunado encontrarse tan favorecidos en el país cuyo producto interno bruto crecía con mayor rapidez en el mundo.[35] El consumo per cápita seguiría aumentando en los Estados Unidos, con altibajos, hasta el decenio de 1960.[36]

La rápida expansión del café en el siglo XIX se debió a las peculiares condiciones de la demanda, así como a la capacidad de Brasil, y más tarde de diversos países de la América española, para satisfacer esa demanda con costos bajos. Durante ese siglo, tanto en los Estados Unidos como en Europa, la demanda fue inicialmente tanto elástica como inelástica respecto de los ingresos y los precios, respectivamente: cuanto mayor era el ingreso de los consumidores estadunidenses y europeos y menores los precios del café, tanto más café compraban. Lo interesante es que esto no ocurrió así durante el siglo XX, a pesar de la mejor calidad y la mayor accesibilidad del café y del hecho de que los ingresos aumentaran discrecionalmente.

La razón de este cambio fue en gran parte de tipo cultural, o sea que fueron muy importantes los cambios en la cultura del consumo. A principios del siglo XIX se consideraba que el café era un artículo de lujo, una muestra de distinción burguesa, en especial para quienes emigraban de Europa a los Estados Unidos y llegaban con un ansia de café que difícil-

[34] Cálculos hechos con base en Robert G. Greenhill, "E. Johnston: 150 anos em café", *op. cit.*, pp. 330-331, y A. Wakeman, "Reminiscences of Lower Wall St.", *The Spice Mill*, marzo de 1911, p. 193.

[35] Paul Bairoch, "Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade...", *op. cit.*, pp. 17-18.

[36] En realidad, la fecha del apogeo del consumo de café en los Estados Unidos es debatible, porque se cambió el método de cálculo; bien podría ser que ya desde 1949 hubiese estado en disminución.

mente habrían podido satisfacer en su país de origen. A medida que el buen café estuvo cada vez más al alcance de los habitantes urbanos de clase baja e incluso de las poblaciones rurales a un precio relativamente bajo, lo preferían a los cafés y los tés de imitación que habían consumido antes. También podían consumirlo por la caída de los precios de los bienes de consumo agrícolas, como los cereales, en los últimos decenios del siglo, tendencia que significó que los asalariados disfrutaran de un mayor ingreso discrecional para pagarse lujos como el café. Tan poderoso era su atractivo que se ha estimado que, entre 1830 y 1900, su elasticidad respecto del ingreso en los países industrializados fue de 1.3, lo cual significa que una parte desproporcionadamente grande del aumento del ingreso se gastaba en café.

El café fue una de las pocas materias primas comercializadas internacionalmente en el siglo XIX que disfrutaron de un aumento real de los precios en la segunda mitad de ese siglo y, pese a ello, su consumo per cápita también aumentó.[37] Una vez que el café fue aceptado como parte del desayuno de la clase trabajadora, la cantidad que ésta compraba no variaba mucho con los ingresos o los precios, y una vez que su posición social disminuyó a principios del siglo XX, también lo hizo su elasticidad respecto del ingreso, aunque siguió siendo una necesidad para muchos.[38]

El éxito del café no sólo generó la institucionalización del mercado mundial sino también fue resultado de dicho fenómeno. El mercado del café empezó a integrarse mundialmente a partir de 1874, cuando el cable telegráfico submarino unió América del Sur con Nueva York y Londres. La información sobre los precios, la oferta, la demanda y las normas de calidad se internacionalizó, lo cual fortaleció a los importadores y procesadores de los países consumidores. Los mercaderes remplazaron a los agentes de consignación independientes de los países que inicialmente habían formado el mercado mundial del café y, en su lugar, establecieron empresas que comerciaban en varias tierras productoras y consumidoras y fijaban los precios. Los importadores y las empresas de torre-

[37] José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial...*, *op. cit.*, pp. 302-303, y Edmar Bacha, "Política brasileira de café", *op. cit.*, p. 20.

[38] Albert A. Okunade, "Functional Former Habit Effects in the U. S. Demand for Coffee", *Applied Economics*, núm. 24, 1991, pp. 1203-1212.

facción construyeron depósitos en los que almacenaban una considerable proporción de las existencias visibles de café en el mundo y mejoraron la posición de mercado de los importadores al proveer tanto las reservas como la información respecto de las existencias almacenadas. Los exportadores de Brasil dejaron de ser agentes de consignación para convertirse en agentes de los importadores estadunidenses y europeos que controlaban el comercio y fijaban los precios. La creación de la Bolsa del Café de Nueva York en 1882, seguida por la de El Havre, Hamburgo y Londres, institucionalizó aún más el acceso a la información y uniformó las prácticas comerciales, lo cual inspiró el surgimiento de los mercados de futuros, en los que los mercaderes pagaban por el derecho a comprar las futuras cosechas como cobertura en contra de las variaciones agudas de los precios.

Mientras todas las compras se hicieran en el mercado a contado, lo que se evaluaba era los granos específicos; pero con la llegada del mercado de futuros el café se convirtió cada vez más en una materia prima común, en el sentido de que los derechos sobre los embarques de café se compraban y vendían en el mercado mismo, sin que el comprador viera realmente el lote que compraba. El café se convirtió en una materia prima con un conjunto de atributos específicos que los importadores y las empresas de torrefacción mezclaron para crear cualidades específicas.

Después del establecimiento de las bolsas de Nueva York y Europa dos problemas importantes siguieron afectando al comercio: la dificultad para determinar la calidad y el origen de los embarques y la falta de información sobre la magnitud de las cosechas anuales. El primer problema amenazaba con alejar a los clientes defraudados y el segundo hacía difícil el cálculo de los precios en el largo plazo. El problema de la calidad fue resuelto no por los plantadores sino por el gobierno de los Estados Unidos, que, en 1907, mediante la Ley de pureza de los alimentos y las drogas *(Pure Food and Drug Act)*, decretó que el café importado debía llevar la marca de su puerto de exportación. Así, el término "Santos" se convirtió en un tipo específico de café, al igual que "Java" y "Moca".

Las prácticas sociales de los estadunidenses afectaron en gran medida la naturaleza de la demanda y la capacidad de

las empresas de torrefacción para satisfacerla y modelarla. El hecho de que en los Estados Unidos el café se consumiera en el hogar, donde el ama de casa lo tostaba, mucho más que en las casas de café, como sucedía en la mayor parte de Europa, tuvo importantes consecuencias para la organización del comercio. En los Estados Unidos el café se vendía abrumadoramente en las tiendas de abarrotes y a los consumidores les preocupaba más el precio que la calidad, por lo que algunos tenderos fundaron empresas de torrefacción, como Arbuckle y Woolson Spice, que crearon marcas para su producto empaquetado, algo cuyo desarrollo fue más lento en Europa. Pero no pudieron superar a los miles de tenderos y pequeñas empresas de torrefacción que vendían el grano sin tostar o lo tostaban de manera tradicional, hasta que descubrieron la forma de evitar que el café molido perdiera rápidamente su sabor, método con el que se ganaron la confianza de los consumidores en la calidad de un grano empaquetado que no podían ver y así pudieron fijar un precio estable. Además, el primer problema se resolvió fácilmente cuando se inventó el sello al vacío en 1900, aunque pasarían 20 años antes de que su aceptación se generalizara. En lo concerniente al segundo problema, era necesario hacerse del dominio del mercado y arrebatarlo de manos de los importadores que solían adulterar las existencias de café, por lo que, en los Estados Unidos, la mencionada Ley de pureza de los alimentos y las drogas, basada en la ley británica de pureza de los alimentos de unos 30 años antes, estableció las normas.[39]

Para protegerse, las empresas de torrefacción crearon su primera organización nacional: la Asociación Nacional de Empresas de Torrefacción (National Association of Roasters), y, dado que los fabricantes de sustitutos de café las atacaban al afirmar que el café natural era perjudicial, con argumentos religiosos (los adventistas del Séptimo Día y los mormones predicaban en su contra), sanitarios (John Kellogg afirmaba que era malo para la digestión) y morales (se consideraba que la cafeína era un estupefaciente), se unieron a los agentes gu-

[39] Oscar E. Anderson, *The Health of a Nation, Harvey W. Wiley and the Fight for Pure Food*, publicado para la Universidad de Cincinnati por la University of Chicago Press, Chicago, 1958, y Lawrence M. Friedman, *A History of American Law*, Simon and Schuster, Nueva York, 1973, pp. 400-405.

bernamentales para aplicar las normas. Aunque sus reglas evidentemente eran menos exigentes, los franceses, los alemanes y los canadienses siguieron el ejemplo con leyes sobre la pureza del café y empezaron a organizar conferencias internacionales para establecer normas internacionales.[40]

Así, ganándose la confianza de los consumidores y proveyendo un café tostado producido en serie gracias a los avances de la tecnología de la torrefacción, el transporte y la comercialización, las grandes empresas industriales de torrefacción empezaron a controlar el mercado;[41] asimismo, empezaron a integrarse corriente abajo, enviando cada vez más agentes al interior de Brasil y de otros países latinoamericanos cultivadores de café para comprarlo directamente a los productores.[42] Con la mirada puesta en el futuro, las grandes compañías beneficiadoras mejoraron las tecnologías de torrefacción, molienda y empaquetado con el propósito de que los procesos que antes llevaban a cabo los tenderos o las amas de casa los efectuaran las empresas de torrefacción. Hacia 1935, de todo el café que se comercializaba en los Estados Unidos 90% se vendía en paquetes y ya no el grano sin tostar que antes se despachaba a granel.[43]

El resultado de todo lo anterior fue que las empresas de torrefacción añadieron cada vez más valor al café; es decir, la mano de obra que implicaba la preparación de una taza de café se contrataba ya en una gran proporción para sustituir la del usuario final, lo cual significó que los países consumidores de América del Norte y Europa, y un número cada vez menor de empresas, añadieron una proporción cada vez mayor del valor monetario del café. Dado que las utilidades de las empresas de torrefacción provenían del uso del café como

[40] Véase *The Spice Mill*, noviembre de 1909, p. 702; enero de 1911, p. 30; octubre de 1912, p. 857, así como *Tea and Coffee Trade Journal*, enero de 1911, p. 341.

[41] En 1912 la Wilson Spice Company construyó la planta de torrefacción más grande del mundo en Toledo, Ohio, con 500 empleados y una capacidad semanal de torrefacción de café de casi medio millón de kilogramos; véase *The Spice Mill*, enero de 1912, p. 28.

[42] M. E. Goetzinger, *History of the House of Arbuckle Brothers*, The Pennsylator, 1921.

[43] William Ukers, *All About Coffee*, *The Tea and Coffee Trade Journal Co.*, Nueva York, 1935, p. 388.

materia prima, antes que como objeto de especulación, como había sido anteriormente para muchos mercaderes, esas empresas favorecieron la fijación de precios estables y predecibles.[44] Pese a que el comercio de café europeo tardó más en recurrir a las grandes empresas de torrefacción en serie y a la venta al menudeo del café empaquetado, algunas marcas, como Pelican Rouge, captaron grandes mercados a principios del siglo XX; más adelante algunos consorcios, como Nestlé y Jacobs, se apoderaron del mercado.

El aumento gradual del dominio del capital industrial no significó que el mercado de consumo fuese muy sensible a los precios y propenso a las nuevas líneas de productos del café y la publicidad. La expansión de las grandes empresas de torrefacción, con su tecnología superior, mayor eficacia y un producto más confiable y barato, así como unos presupuestos para publicidad mucho mayores y una comercialización más compleja, no generó el aumento del consumo de café como se podría haber esperado; por el contrario, cuando la consolidación empezaba a tomar forma, el consumo per cápita se estaba estancando en los Estados Unidos: pasarían 40 años antes de que los consumidores estadunidenses alcanzaran nuevamente la media de 1902 de seis kilogramos per cápita.[45] El largo salto de 20 años de duración del consumo estadunidense de café se debió en gran medida a que el café instantáneo se introdujo entre las tropas de los Estados Unidos durante la segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea.

En el estudio más completo que encontramos sobre los factores que influían en los precios del café, realizado en 1954 por la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (FTC, por sus siglas en inglés: U. S. Federal Trade Commission), se llegó a la conclusión de que el gran aumento de los precios durante las guerras "no se puede explicar en función

[44] El 12 de octubre de 1903 Edward Green escribió a R. Johnston desde Santos: "No se puede negar el hecho de que todos aquí en Santos pensábamos antes en nuestras existencias de café como un producto con el que podíamos especular o como una base para especular más en la bolsa"; véase Johnston Archive, University of London.

[45] Michael Jiménez, "From Plantation to Cup", en William Roseberry, Lowell Gudmundson y Mario Samper (eds.), *Coffee, Society, and Power in Latin America*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1995, pp. 38-64 y 42-43.

de las leyes de la competencia y de la oferta y la demanda. Asimismo, la FTC se quejó de que la especulación en los mercados de futuros provocaba que los precios dejaran de estar acordes con la oferta y la demanda.

La concentración del comercio en unas cuantas manos alentaba la especulación. Hasta el decenio de 1920, diez casas exportadoras de Brasil enviaban entre 66 y 90% de las cosechas y a partir de entonces siguieron controlando más de la mitad. Dado que Brasil exportaba entre 40 y 80% del café mundial y esas casas exportadoras operaban también en otras regiones productoras, unas cuantas casas dominaban las exportaciones mundiales. En los Estados Unidos, las 10 principales casas importadoras (algunas de ellas también exportadoras) importaban más de la mitad del total, y un pequeño número de empresas de torrefacción dominaba cada vez más el comercio. Durante el decenio de 1950 las cinco empresas de torrefacción más grandes de los Estados Unidos produjeron más de 33% del total de café torrefacto y tenían en su poder 78% de las existencias.

El pequeño número de mercaderes y empresas de torrefacción les dio el poder de un oligopsonio no sólo sobre los precios sino sobre la calidad. A pesar del sistema aparentemente preciso conforme al que todas las calidades y tipos en Nueva York y Europa se basaban en descuentos o primas sobre el café Río número 7 y, más tarde, el Santos número 4, en realidad, como lo comentó el *Tea and Coffee Trade Journal* en julio de 1917: "La clasificación comercial del café es un asunto de mucha complejidad. El número de factores que determinan el valor de mercado del café es casi infinito". Las normas variaban mucho y eran muy artesanales,[47] y las compañías con mayor poder de mercado podían hacer valer sus propias normas.

[46] Federal Trade Commission, *Economic Report on the Investigation of Coffee Prices*, Government Printing Office, Washington, 30 de julio de 1954, p. xi

[47] En enero de 1917 el *Tea and Coffee Trade Journal* informó que las compañías habían pasado al café torrefacto: "No creemos que ninguna de las dos partes use los mismos términos para describir su molienda y yo no creo tener dos vendedores en la calle que anoten los pedidos de la misma manera"; véase *Tea and Coffee Trade Journal*, enero de 1917, p. 32. La FTC censuró las "prácticas en general" de la industria; véase Federal Trade Commission, *Economic Report on the Investigation of Coffee Prices*, *op. cit.*, p. xxii.

La valorización del café

a intervención gubernamental, que caracterizó al mercado undial del café más que al de ninguna otra materia prima urante la mayor parte del siglo XX, tuvo como efecto un ma- r entorpecimiento de los mecanismos del mercado para la ación de los precios y que parte del control volviera a los paí- s cultivadores. A partir de 1906 algunos estados de Brasil antuvieron sus existencias fuera del mercado mundial para alorizarlas", lo cual llevó al establecimiento de un programa deral de apoyo a los precios, el Tratado Interamericano del fé, y, finalmente, en 1962, al Tratado Internacional del Café. ido que el objetivo principal de esos carteles era estabilizar precios, antes que arrinconar el mercado, se les unieron las presas de torrefacción de los países consumidores, que es- an dispuestas a aceptar precios un poco más altos a cambio una producción garantizada, porque los países consumido- le añadían mucho valor; en sí mismo, el café en grano se bía convertido en una materia prima de bajo costo.

Después de haberse opuesto enérgicamente en un princi- a la valorización, los gobiernos de los países consumido- firmaron el tratado, pero sus razones fueron más políticas económicas.[48] El café era un peón de la Guerra Fría; no una coincidencia que los Estados Unidos firmaran el tra- o dos años después de la Revolución cubana: el gobierno John F. Kennedy temía que la revolución pudiese propa- se a los países cultivadores de café. Desde el decenio de 0 los movimientos guerrilleros socialistas de Colombia, El vador, Guatemala y, sobre todo, Nicaragua, eran una mani- ación de las tensiones sociales en varias economías depen- ntes del café. Para aplacar los movimientos nacionalistas y ialistas se asignaron a los países productores de café cuo- anuales a precios un poco más altos que los que un merca- undial sin trabas habría dictado.

Asimismo, el razonamiento político fue lo que realmente

Véase un perspicaz análisis de las políticas que llevaron al surgimiento y saparición de la Organización Internacional del Café en Robert Bates, *Economy Politics, The Political Economy of the World Coffee Trade*, Prin- University Press, Nueva Jersey, 1997.

destruyó a la Organización Internacional del Café en 1989, año en que cayó el muro de Berlín: el gobierno de George H. Bush ya no temía la ayuda soviética a los grupos socialistas y estaba ideológicamente comprometido con el libre comercio neoliberal, por lo que se retiró de dicha organización.

Gracias a la disminución del poder de mercado de los Estados de los países cultivadores, las grandes empresas de torrefacción acabaron por dominar el mercado mundial; habían consolidado su posición gradualmente. La comercialización fue un factor importante de esa situación, al igual que la automatización: Arbuckle se convirtió, con mucho, en la mayor empresa de torrefacción de los Estados Unidos, porque vendía café en grano en bolsas de papel y ofrecía obsequios a cambio de la devolución de las etiquetas. El surgimiento de las cadenas de tiendas, como la compañía Great Atlantic and Pacific Tea, que hicieron del café su artículo más rentable, permitió la concentración de la venta al menudeo, si bien cada cadena seguía llevando a cabo su propia torrefacción de mezclas de café en grano.

Esa situación cambió en el decenio de 1960, cuando se creó el supermercado. Los supermercados, que vendían un número de artículos mucho más vasto, dependían de unos márgenes de ganancias reducidos, pero tenían un gran volumen de ventas. En primer lugar, las compañías cafetaleras competían por primera vez sobre la base de sus precios, no de la calidad de su mezcla. Lo anterior se debió a que el surgimiento de los supermercados correspondió a otros dos fenómenos al mismo tiempo: los gigantescos consorcios de alimentos, como General Foods, Coca-Cola y Ralston Purina, que compraron pequeñas empresas cafetaleras exitosas, tenían menos interés en el café como tradición artesanal familiar que las anteriores empresas de torrefacción, como Chase and Sanborn o Maxwell House. Además, la mecanización del procesamiento del café había permitido reducir el nivel de las técnicas de torrefacción, porque el calor constante hizo posible que la medición de la temperatura y el tiempo remplazaran al ojo del experto en torrefacción en la determinación de un tostado adecuado.

En segundo lugar, la llegada del automóvil tuvo como resultado la vida suburbana, el interés en la comida rápida y en el café en casa, en lugar de beberlo en una cafetería, por lo

que la conveniencia se impuso sobre la calidad, lo cual facilitó la propagación de unas cuantas empresas gigantescas de café torrefacto molido de menor calidad y enlatado.

En tercer lugar, los nuevos productos de café desarrollados después de la segunda Guerra Mundial, como el café instantáneo, el descafeinado y el embotellado, se hicieron populares. La consolidación siguió adelante, al grado de que, en la actualidad, cuatro compañías controlan 80% del mercado del café en los Estados Unidos; a escala mundial, cuatro o cinco compañías controlan la mitad de los mercados de café instantáneo y torrefacto del mundo. Sorprendentemente, en consecuencia, aunque el café fue la segunda materia prima comercializada internacionalmente más importante del mundo durante muchos años, se producía en más de 100 países y se consumía prácticamente en todos, fue monopolizada y "monopsonizada".

Conclusiones

Los productores brasileños y costarricenses cambiaron la naturaleza del mercado mundial del café. Lejos de ser víctimas pasivas de un mercado mundial anónimo, durante largo tiempo fueron quienes fijaron los precios y participaron estrechamente en la creación de las instituciones comerciales. Brasil tuvo una influencia decisiva en los precios del café y en la expansión de su consumo en el mundo, mientras que Costa Rica se constituyó en un mercado donde su grano de alta calidad obtenía mejores precios y contribuyó al desarrollo de ese nicho.

Con el tiempo, la naturaleza del mercado internacional cambió extraordinariamente. Los productores latinoamericanos fueron un factor clave en la transformación del café, que pasó de ser una bebida de ocio de la élite y que servía como señal de distinción, a una bebida de masas de preparación rápida. El control pasó de los agricultores a los mercaderes locales y de éstos a los importadores, las empresas de torrefacción, los consorcios transnacionales y, durante la mayor parte del siglo xx, a los Estados. Aunque el dinamismo del mercado provino en gran medida de la iniciativa privada, la intervención estatal fue necesaria para institucionalizar y uniformar las prácticas, una

vez que la magnitud del mercado sobrepasó la capacidad de los mercaderes para operarlo. La rápida y gigantesca expansión del mercado mundial del café se explica tanto por la capacidad de los cultivadores para satisfacer la demanda sin aumentar los precios (explotando en exceso, inicialmente, antes que los avances tecnológicos, los recursos naturales y la mano de obra y, más tarde, desarrollando nuevas variedades y modernizando el procesamiento y el transporte) como por el refinamiento de las técnicas de los procesadores y los comerciantes en los países consumidores, y el gusto y la cultura de los consumidores.

Aunque los cultivadores de café africanos y asiáticos han aumentado considerablemente su producción en los últimos 30 años, América Latina sigue siendo el más importante productor del mundo y los Estados Unidos los principales consumidores. Con todo, esa apariencia de continuidad oculta la transformación generalizada de los actores, la tecnología, la rentabilidad, la naturaleza de la demanda (lo que el consumidor compra en una taza de café) y las relaciones sociales en la cadena de mercancías mundial del café. Se puede hacer una cadena muy larga, de muchísimas personas, pero, todavía hoy, lo que ponen en juego, su control y sus beneficios, varían considerablemente debido a que con el tiempo la cadena ha experimentado cambios muy importantes.

BIBLIOGRAFÍA

Acuña Ortega, Víctor Hugo, "Historia económica del tabaco en Costa Rica: época colonial", *Anuario de Estudios Centroamericanos*, núm. 4, 1979, pp. 279-392.

———, "La ideología de los pequeños y medianos productores cafetaleros costarricenses (1900-1961)", *Revista de Historia*, núm. 16, julio-diciembre de 1987, pp. 137-159.

Anderson, Oscar E., *The Health of a Nation, Harvey W. Wiley and the Fight for Pure Food*, publicado para la Universidad de Cincinnati por la University of Chicago Press, Chicago, 1958.

Bacha, Edmar, "Política brasileira de café", en Marcellino Mar

Lins y E. Johnston (eds.), *150 años de café*, Río de Janeiro, 1992, pp. 15-133.
Bair, Jennifer (coord.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford University Press, Stanford, 2009, pp. 37-62.
Bairoch, Paul, "Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade from 1800 to 1970", *Journal of European Economic History*, 3:3, invierno de 1974, pp. 557-608.
Bates, Robert, *Open Economy Politics. The Political Economy of the World Coffee Trade*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1997.
Butel, Paul, "France, the Antilles, and Europe in the Seventeenth and Eighteenth Centuries: Renewals of Foreign Trade", en James D. Tracy (ed.), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750*, Cambridge University Press, Nueva York, 1990, pp. 129-130.
Centro Industrial do Brasil, *O Brasil: suas riquezas naturais, sua indústrias*, Imp. M. Orosco & Cia., Río de Janeiro, 1908, vol. 2.
Crawford, John, *History of the Indian Archipelago*, vol. 3, Archibald Constable & Co., Edimburgo, 1820.
Dafert, Franz, *Über die gegenwärtige lage des Kaffeebaus in Brasilien*, J. H. de Bussy, Ámsterdam, 1898.
Daviron, Benoit, "La crisis del mercado cafetalero internacional en una perspectiva de largo plazo", en Mario Samper (coord.), *Crisis y perspectivas del café latinoamericano*, Convenio Instituto del Café de Costa Rica (Icafe)/Universidad Nacional de Costa Rica, San José, 1994, pp. 37-77.
Dean, Warren, *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*, University of California Press, Berkeley, 1995.
Delden, Laerne, C. F. van, *Brazil and Java: Report on Coffee-Culture in America, Asia, and Africa to H. E. the Minister of Colonies*, W. H. Allen, Londres, 1885.
Federal Trade Commission, *Economic Report on the Investigation of Coffee Prices*, Government Printing Office, Washington, 30 de julio de 1954, p. xv.
Friedman, Lawrence M., *A History of American Law*, Simon and Schuster, Nueva York, 1973.

Goetzinger, M. E., *History of the House of Arbuckle Brothers*, The Percolator, 1921.

Greenhill, Robert G., "E. Johnston: 150 anos em café", en Marcellino Martins y E. Johnston, *150 anos de café*, Río de Janeiro, 1992.

———, "Investment Group, Free-Standing Company or Multinational? Brazilian Warrant, 1909-52", *Business History*, núm. 37: 1, 1995, pp. 86-111.

———, "Shipping, 1850-1914", en D. C. M. Platt, *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977, pp. 119-155.

Harley, C. Knick, "Late Nineteenth Century Transportation, Trade and Settlement", en C. Knick Harley (coord.), *The Integration of the World Economy, 1850-1914*, vol. 1, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Inglaterra, 1996.

Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística (IBGE), *Séries Estatísticas Retrospectivas*, 2 vols., IBGE, Río de Janeiro, 1986, vol. 1, p. 85.

Jiménez, Álvaro, *Algunas ideas sobre comercialización de cafés naturales y el serio problema del merodeo*, Oficina del Café, San José, 1978.

Jiménez, Michael, "From Plantation to Cup: Coffe and Capitalism in the United States, 1830-1930", en William Roseberry *et al.* (eds.), *Coffee, Society, and Power in Latin America*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1995.

Kennedy, Paul, *The Rise and Fall of the Great Powers*, Random House, Nueva York, 1987.

Leff, Nathaniel, *Underdevelopment and Development in Brazil*, vol. 1, George Allen & Unwin, Londres, 1982.

Lewis, W. Arthur, *Growth and Fluctuations, 1870-1913*, G. Allen & Unwin, Londres y Boston, 1978.

Marín Quirós, Manuel, "Discurso ante la Asamblea de Productores de Café, celebrada en el Teatro Júpiter de Guadalupe, en la tarde del domingo 27 de marzo de 1932", *Revista de Historia*, núm. 16, julio-diciembre de 1987, pp. 133-136.

Martins, Marcellino, y E. Johnston (eds.), *150 años de café*, Río de Janeiro, 1992, pp. 330-331.

Mulhall, Michael, *The Dictionary of Statistics*, 4ª ed., G. Routledge and Sons, Londres, 1903.

Naranjo, Carlos, "La modernización de la caficultura costarricense, 1890-1950", tesis de maestría en historia, Universidad de Costa Rica, 1997.

North, Douglass, "Ocean Freight Rates and Economic Development, 1750-1913", *Journal of Economic History*, núm. 18, diciembre de 1958, pp. 537-555.

Ocampo, José Antonio, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Siglo XXI, Bogotá, 1984.

Okunade, Albert A., "Functional Former Habit Effects in the U. S. Demand for Coffee", *Applied Economics*, núm. 24, 1991, pp. 1203-1212.

Samper, Mario, "The Historical Construction of Quality and Competitiveness: A Preliminary Discussion of Coffee Commodity Chains", en William Clarence-Smith y Steven Topik (coords.), *The Global Coffee Economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003, pp. 120-156.

Steensgaard, Niels, "The Growth and Composition of the Long-Distance Trade of England and the Dutch Republic before 1750", en James D. Tracy, *The Rise of Merchant Empires*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 129-130.

Stein, Stanley, *Vassouras, a Brazilian Coffee County* [1ª ed., Harvard University Press, 1957], Atheneum, Nueva York, 1970.

Summerhill, William, *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Stanford University Press, Stanford, 2001.

Sweigart, Joseph, *Financing and Marketing Brazilian Export Agriculture. The Coffee Factors of Rio de Janeiro, 1850-1888*, Taylor and Francis, Nueva York, 1987.

Topik, Steven C., "Coffee Consumption in Latin America", en Colin Lewis y Rory Miller (coords.), *The Culture of Consumption in Latin America*, Institute of Latin American Studies, Londres, en preparación.

———, "The Hollow State: The Effect of the World Market on State Building in Brazil with Reference to Mexico", en James Dunkerley (coord.), *Studies in the Formation of the Nation State in Latin America*, Institute of Latin American Studies-University of London, Londres, 2002, pp. 112-132.

———, "The Integration of the World Coffee Market", en Wil-

liam Clarence-Smith y Steven Topik, *The Global Coffee Economy in Africa, Asia, and Latin America, 1500-1989*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003, pp. 21-49.

Topik, Steven C., *Trade and Gunboats, the United States and Brazil in the Age of Empire*, Stanford University Press, Stanford, 1997.

———, "Historicizing Commodity Chains: Five Hundred Years of the Global Coffee Commodity Chain", en Jennifer Blair (coord.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford, 2009, pp. 37-62.

———, "Café", en Steven C. Topik, y Allen Wells, *The Second Conquest of Latin America, 1850-1930: Coffee, Henequen and Oil*, University of Texas Press, Austin, 1997, pp. 37-84.

Tucker, Richard P., *Insatiable Appetite, the United States and the Ecological Degradation of the Tropical World*, University of California Press, Berkeley, 2000.

Ukers, William, *All about Coffee*, The Tea and Coffee Trade Journal Co., Nueva York, 1935.

U. S. Federal Trade Commission, *Economic Report on the Investigation of Coffee Prices July 30, 1954*, Government Printing Office, Washington, 1954.

Wakeman, A. "Reminiscences of Lower Wall St.", *The Spice Mill*, marzo de 1911, p. 193.

Wickizer, V. D., *Coffee, Teas and Cocoa*, Food Research Institute, Stanford, 1951.

Zimmerman, Siegfried, *Theodor Wille*, s. e., Hamburgo, 1969.

VI. PROTECCIONISMO, SUBSIDIO Y REGULACIÓN: LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL DEL AZÚCAR, DE 1850 A 1980

HORACIO CRESPO

DESDE el siglo XVI el producto agrícola más importante producido y exportado desde América Latina fue el azúcar y su relieve siguió aumentando durante los siglos siguientes. La historia colonial de la producción del dulce y del comercio sacarífero ha sido ampliamente estudiada, así como su estrecha vinculación con la trata de esclavos y, posteriormente a la abolición, con las grandes migraciones de trabajadores contratados en condiciones más o menos forzadas; la bibliografía al respecto es muy vasta.[1] Las islas del Caribe y Brasil fueron los mayores abastecedores de azúcar de caña para el consumo europeo y, más tarde, para el de los Estados Unidos. Jamaica fue el mayor productor en la primera mitad del siglo XVIII, Haití en la segunda, y Cuba a lo largo del siglo XIX; sin embargo, a mediados de ese siglo surgió el azúcar de remolacha como un competidor producido a escala creciente, primero en Europa y luego en los Estados Unidos. En este trabajo me ocupo de la rivalidad en los mercados internacionales entre el azúcar de caña y la de remolacha a lo largo de 150 años. La disputa en el comercio azucarero llevó al establecimiento de la primera serie de acuerdos y convenciones sobre comercio internacional a partir del decenio de 1850. La complejidad de esas negociaciones, constantemente renovadas, es un importante capítulo de la historia de la organización del moderno *régimen de comercio* regulado, dominante hasta el decenio de 1980.[2] De esa manera se puntualiza la necesidad de vincular el

[1] Horacio Crespo (coord.), *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*, Senado de la República, México, 2006.

[2] Por régimen de comercio entendemos lo siguiente: "Desde una perspecti-

estudio de las cadenas de productos y su comercialización *(commodity chains)* con la más amplia e institucional historia de los mercados nacionales e internacionales. Por cierto, la competencia entre cadenas de productos agrícolas de países más y menos desarrollados sigue siendo, también, una historia de nuestro tiempo.

Características generales de larga duración del mercado internacional azucarero

Durante la segunda mitad del siglo XIX la coyuntura azucarera mundial se caracterizó por una tendencia general a la baja de los precios. Esa caída fue consecuencia de un aumento más sostenido de la producción mundial que el incremento de la demanda. A su vez, la tendencia a la baja de los precios fue consecuencia del aumento de los rendimientos del azúcar de remolacha europeo, beneficiado por los subsidios a la exportación. También influyó la uniformación de la producción de azúcar centrifugada, facilitada por las mejoras tecnológicas, los cambios en el proceso de envasado y almacenamiento, la caída de los fletes marítimos y la creación de un mercado de futuros que aumentó la capacidad de decisión e influencia de banqueros, especuladores y refinadores.[3] En el siglo XX se

---

va sistémica, podemos sostener que los sistemas internacionales se ordenan a través de principios o criterios que constituyen muchas veces los denominados regímenes internacionales. Según Stephen Krasner, los regímenes son 'principios, normas, reglas y procedimientos de tomas de decisión en torno de los cuales convergen las expectativas de los actores' [Stephen Krasner, *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el liberalismo global*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1989]. Los principios son un conjunto coherente de afirmaciones teóricas acerca de cómo funciona el mundo. Las normas especifican los estándares generales de conducta. Las reglas y procedimientos de toma de decisiones se refieren a las prescripciones específicas de conducta en áreas claramente definidas". Nahuel Oddone y Leonardo Granato, "Un régimen para el comercio internacional: la OMC", *Contribuciones a la Economía*, revista académica virtual, noviembre de 2005, <http://www.eumed.net/cde/2005-b.htm>.

[3] Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar*, vol. III, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978, pp. 16-28; José A. Piqueras, *Cuba, emporio y colonia. La disputa por un mercado interferido (1878-1895)*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2003, cap. VI, un exce-

produjeron fuertes desequilibrios entre la oferta y la demanda que afectaron el comportamiento de los mercados, ocasionando sucesivas y severas crisis expresadas en movimientos muy abruptos de los precios en ciclos cortos.

En los fenómenos de larga duración se pueden observar dos transformaciones fundamentales. La primera, el hecho de que el azúcar se convirtió durante el siglo XIX en un bien alimenticio de consumo generalizado, culminando un proceso ya insinuado anteriormente, tanto en Europa Occidental y Central como en los Estados Unidos. Ese proceso continuó en América Latina y Oceanía en los primeros decenios del siglo XX y se amplió a una escala mucho más moderada en los últimos 50 años en África y Asia.[4] La segunda transformación, contradictoriamente ligada a la anterior, fue la presencia sostenida de una tendencia a la sobreproducción relativa y también la manifestación de dificultades crecientes para armonizar los diversos intereses actuantes en el negocio azucarero. En ese proceso influyó decididamente la preocupación de los países por lograr el autoabastecimiento en alimentación: de todos los productos básicos en ese rubro el azúcar ha sido históricamente la más sensible a las estrategias de autosuficiencia nacional, debido en buena medida a la máxima provisión calórica que proporciona por unidad de superficie utilizada en su producción, lo que la convirtió en un artículo sumamente apreciado por los gobiernos en el esencial diseño de la lla-

---

lente estudio del impacto de esas nuevas condiciones en el principal productor mundial de azúcar de caña; Óscar Zanetti Lecuona, "Azúcar entre siglos, 1880-1920. El tránsito a la producción en masa", en Horacio Crespo (dir.), *Historia de Morelos. Tierra, gente, tiempos del sur*, vol. 6, *Creación del estado, leyvismo y Porfiriato*, Congreso del Estado de Morelos/Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México, 2011, pp. 359-391, brillante síntesis de todo el proceso de transformaciones.

[4] En 1954 el consumo per cápita era (en kg): Europa, 25.6; América del Norte, 46; América Central, 25.6; América del Sur, 28.5; Asia, 4.5; África, 9.3; Oceanía, 52.1. En 1985 el consumo era: Europa, 41.2; América del Norte, 31.5; América Central, 44.2; América del Sur, 38.5; Asia, 10.9; África, 14.7; Oceanía, 41.8, de acuerdo con los datos del *Sugar Year Book*. En las cifras de 1954 el consumo europeo aparece aún disminuido por los efectos de la guerra, creciendo sustancialmente por arriba de 30 kg a partir de 1959 y de 40 kg luego de 1972; otro aspecto que hay que subrayar, de gran impacto en el mercado azucarero, es la marcada tendencia declinante en América del Norte luego de máximos de alrededor de 50 kg entre 1966 y 1973.

mada autarquía alimentaria; pero, al mismo tiempo, esa característica tan apreciada tuvo un efecto paradójico negativo, debido a que neutralizó las políticas nacionales de control de la producción e impidió casi de manera permanente el logro de los objetivos de los convenios internacionales para la estabilización del mercado.[5]

Los incrementos de producción han sido siempre, en términos relativos, mucho más grandes en los países autosuficientes y en los que dependen en parte de la importación para su abastecimiento que en los exportadores tradicionales. Los periodos de escasez a escala mundial han sido breves y muy ligados a coyunturas específicas (como la Guerra Mundial de 1914-1918, que afectó grandemente la producción de los campos remolacheros europeos), y la tendencia ha sido hacia una constante sobreproducción relativa. La presión al incremento de la producción provino del hecho de que varios países de los grandes exportadores mundiales dependían en buena medida o casi exclusivamente del azúcar para su ingreso de divisas y aumentaban su producción y sus ventas aun en coyunturas de precios desfavorables como mecanismo compensador para sostener sus ingresos netos. Ese tipo de presión del monocultivo exportador es muy visible en diversos momentos de la Cuba colonial a lo largo del siglo XIX y en algunas coyunturas más limitadas en el siglo XX hasta 1960 (como se verá, en algunos otros momentos, especialmente en respuesta a la crisis de los años treinta, Cuba planeó o aceptó modalidades regulatorias restrictivas de la producción para sostener el precio); el monocultivo se prolongó luego con modalidades específicas de la vinculación cubana al mercado socialista hasta finales del decenio de 1980; por otra parte, Java constituye también otro buen ejemplo, en condiciones coloniales, de presión por monocultivo exportador.[6]

[5] Para el proceso general del azúcar como bien alimenticio primario y la forma que adoptó su desarrollo histórico, *cf.* Sidney Mintz, *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Penguin Books, Nueva York, 1985.

[6] Nadia Fernández de Pinedo, "Comparación entre dos islas azucareras: la isla de Java y Cuba en el siglo XIX", *Working Papers in Economic History*, núm. 2005/04, Universidad Autónoma de Madrid, Departamento de Análisis Económico, <http://econpapers.repec.org/paper/uamwpapeh/200504.htm>

Otros países adecuados para la producción azucarera buscaron diversificarla para disminuir la dependencia de otros productos y aumentar sus volúmenes de participación en el comercio internacional a través del dulce. Algunos gobiernos apoyaron la producción, aunque resultase antieconómica en un cálculo restringido, en tanto que funcionara como dinamizadora de zonas deprimidas e importante fuente de trabajo rural, además de otras razones de orden más directamente político, como la posibilidad de disponer clientelarmente para sus fines de contingentes de trabajadores y campesinos con fuerte compromiso y concentración y con una gran capacidad de movilización. Otros aceptaron durante prolongados períodos la presencia de intensas presiones corporativas por parte de los principales productores o sus representantes, que mostraron siempre una gran capacidad de influencia en los círculos de las decisiones gubernamentales, especialmente en la aplicación de subsidios y medidas de protección comercial.

Algunos elementos analíticos deben ser subrayados por la importancia que tuvieron en los presupuestos y diseños de las políticas azucareras mundiales. Lo que en última instancia ha decidido el volumen de la demanda internacional ha sido la cambiante y creciente capacidad de producción de los países importadores para disminuir su dependencia de los productores externos. De esto se desprende que ha recaído sobre los países exportadores el esfuerzo de mantener *stocks* adecuados y retener y administrar los excedentes. Segundo: las peculiares características de la actividad azucarera como agroindustria, en particular la cañera, hacen que deba sostener una capacidad industrial instalada ociosa por un periodo prolongado en el año. La instalación industrial azucarera es inelástica, en especial en el caso de la agroindustria cañera, y su adaptación a una situación de bajos precios del producto final principalmente puede hacerse en términos de duración de la zafra, acortándola en periodos desfavorables. El cultivo de caña exige grandes superficies y es perenne, o sea que también es muy inelástico en términos de diversificación o variación de cultivos como respuesta a una mala situación de los mercados.

El mercado internacional del azúcar no es un área única en que el producto pueda circular libremente buscando la me-

jor oportunidad en relación con el balance entre oferta y de-
manda. Es un mercado que se fue desarrollando de manera
creciente como una construcción de acuerdos preferenciales,
cerrados, que operaban sobre la base de discriminaciones
cuantitativas (cuotas) o arreglos y compensaciones aduaneras
o de otra índole sumamente complejas. Por ejemplo, en 1961
sólo 40% de toda el azúcar producida en el mundo circuló en
el mercado internacional y alrededor de la mitad de ese co-
mercio se hizo a través de acuerdos preferenciales. De 54.8
millones de toneladas producidas, solamente 11.9 fueron a un
mercado "libre".

Los precios de los mercados preferenciales y de los nacio-
nales son mucho más estables y remunerativos que los del
mercado libre mundial, sujetos a fuertes fluctuaciones, por las
presiones de abundancia o de escasez de *stocks* a las que se
encuentran sometidos. Las coyunturas críticas más severas y
prolongadas han sido origen de grandes cambios. Por ejem-
plo, Java, segundo exportador mundial en los años treinta,
con su capacidad productiva destruida por la segunda Guerra
Mundial, solamente se reconstruyó para un mercado interno
en expansión, desligándose completamente de su anterior pre-
sencia internacional.

En la producción azucarera hay fuertes variaciones en los
costos de producción, fundamentalmente entre el azúcar de
caña producida sobre la base de cultivos extensivos en las cos-
tas tropicales bajas y el azúcar elaborada a partir de remola-
cha o, más recientemente, los edulcorantes de fructuosa de
maíz. A estas diferencias de costos de producción deben agre-
garse las que se presentan regionalmente en los Estados Uni-
dos entre productores de azúcar de caña de Hawai y Luisiana
o de remolacha de Texas y Nuevo México respecto de los de
Minnesota o Dakota del Norte, o entre países de la Comuni-
dad Europea, Italia y Francia, por ejemplo. Las políticas de
protección agrícola tienden a mantener a productores margi-
nales, por lo que los cultivadores y los fabricantes capaces de
elaborar azúcar a costos más bajos se benefician con sustan-
ciales plus de renta y están dispuestos a sostener políticamen-
te sus privilegiadas posiciones.

Otra característica son los precios volátiles en el mercado
mundial, con marcados ciclos de auge y caída. Esta situación

la comparte el azúcar con otros productos agrícolas, pero presenta una exacerbada inelasticidad de la oferta frente al desafío de las variaciones de precios a la baja. El ciclo generalmente comienza con una alza de precios motivada por escasez de oferta debida a dificultades climáticas en alguna de las regiones importantes de abastecimiento. Los *stocks* se reducen y los productores reaccionan con un significativo aumento de la superficie cultivada, ya sea de caña o de remolacha. La ampliación de cultivos de caña tiende a generar sobreproducción, ya que las plantaciones entran en producción por varios años sucesivos. Los productores, además, efectúan movilizaciones políticas para garantizar protección a su ampliada producción. El resultado es una tendencia a la caída drástica de los precios. Las variaciones pueden llegar a ser muy grandes: por ejemplo, de 2.7 a 41.1 centavos de dólar por libra, en el decenio de 1980, en valores promedio mensual extremos.

Este problema de la volatilidad de los precios se agrava porque los costos de los ajustes ocasionados por una reducción de la producción tienden a ser muy altos. Las tierras dedicadas a cultivos de caña tienen pocos usos alternativos, y los desplazamientos de fuerza de trabajo y de capital son particularmente dificultosos en esas áreas. A eso se agrega la cerrada defensa que hacen de sus asentamientos, tanto los cultivadores como los operarios de ingenios y refinerías.[7]

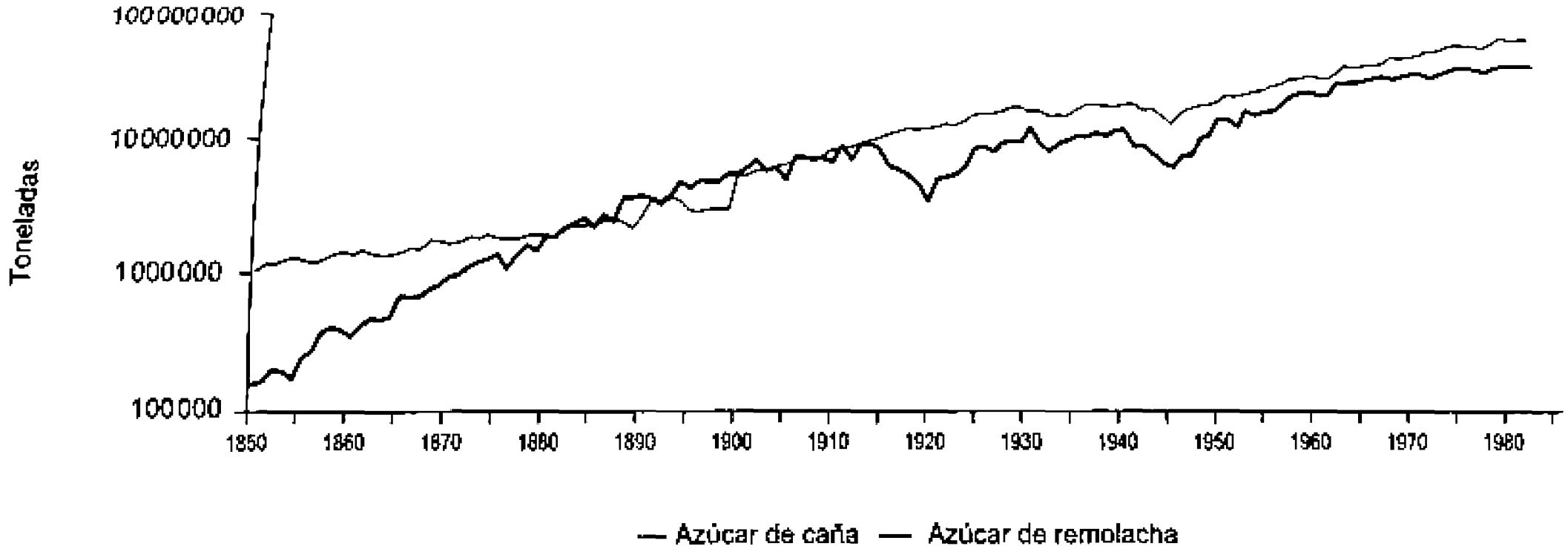
[7] Para la discusión acerca de las características fundamentales del mercado azucarero internacional en la segunda mitad del siglo XX y de la influencia que ejercieron sobre él las tendencias históricas, *cf.* Departamento de Asuntos Económicos de la Unión Panamericana, *Problemas de la comercialización del azúcar en el ámbito continental y mundial*, Secretaría General, OEA, Washington, 1963; Organization of American States. Inter-American Economic and Social Council. Special Committee for Consultation and Negotiation, *Latin American and the United States Sugar Market*, II Special Meeting, Washington, D. C., 1973; Abdessatar Grissa, *Structure of the International Sugar Market and its Impact on Developing Countries*, Development Centre, OCDE, París, 1976; Stephen V. Marks y Keith E. Marcus (eds.), *The Economics and Politics of World Sugar Policies*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993, y José Antonio Cerro, *El mercado internacional del azúcar*, GEPLACEA, México, 1984. Soy deudor de estos trabajos en la elaboración de este ensayo más allá de las citas puntuales.

Caña y remolacha: actores en disputa en la segunda mitad del siglo XIX

En las gráficas de este capítulo se muestra la evolución de la producción de azúcar según su origen, fuese caña o remolacha, entre 1850 y 1980. Desde su aparición el azúcar proviene de la gramínea *Saccharum officinarum*, y en el transcurso de dos milenios la caña cubrió el cinturón tropical del mundo. Su sacarosa procesada fue uno de los artículos clave para dinamizar la expansión colonial europea en los albores de la modernidad. Pero en los umbrales de la gran expansión del mercado consumidor, es decir, de la masificación generalizada de su consumo, apareció la posibilidad de un competidor. En el siglo XVIII, en 1747, el químico prusiano Andreas Sigismund Marggraf (1709-1782) demostró el potencial sacarino de la remolacha y su discípulo Franz Karl Achard (1753-1821) desarrolló en la primera década del siglo XIX un método industrial para su aprovechamiento económico, en el que insistió obstinadamente a pesar de tentadoras ofertas de soborno por parte de comerciantes azucareros ingleses para que desistiese y declarase que su intento había fracasado. El aislamiento del continente europeo respecto de las colonias durante las guerras de la Revolución y del Imperio ocasionó un importante desarrollo de la industria azucarera basada en la remolacha, fundamentalmente en Prusia, Bohemia y Francia, como respuesta al bloqueo inglés. Al volver la relación "normal" con las colonias después de Waterloo, esta industria subsidiada literalmente desapareció.

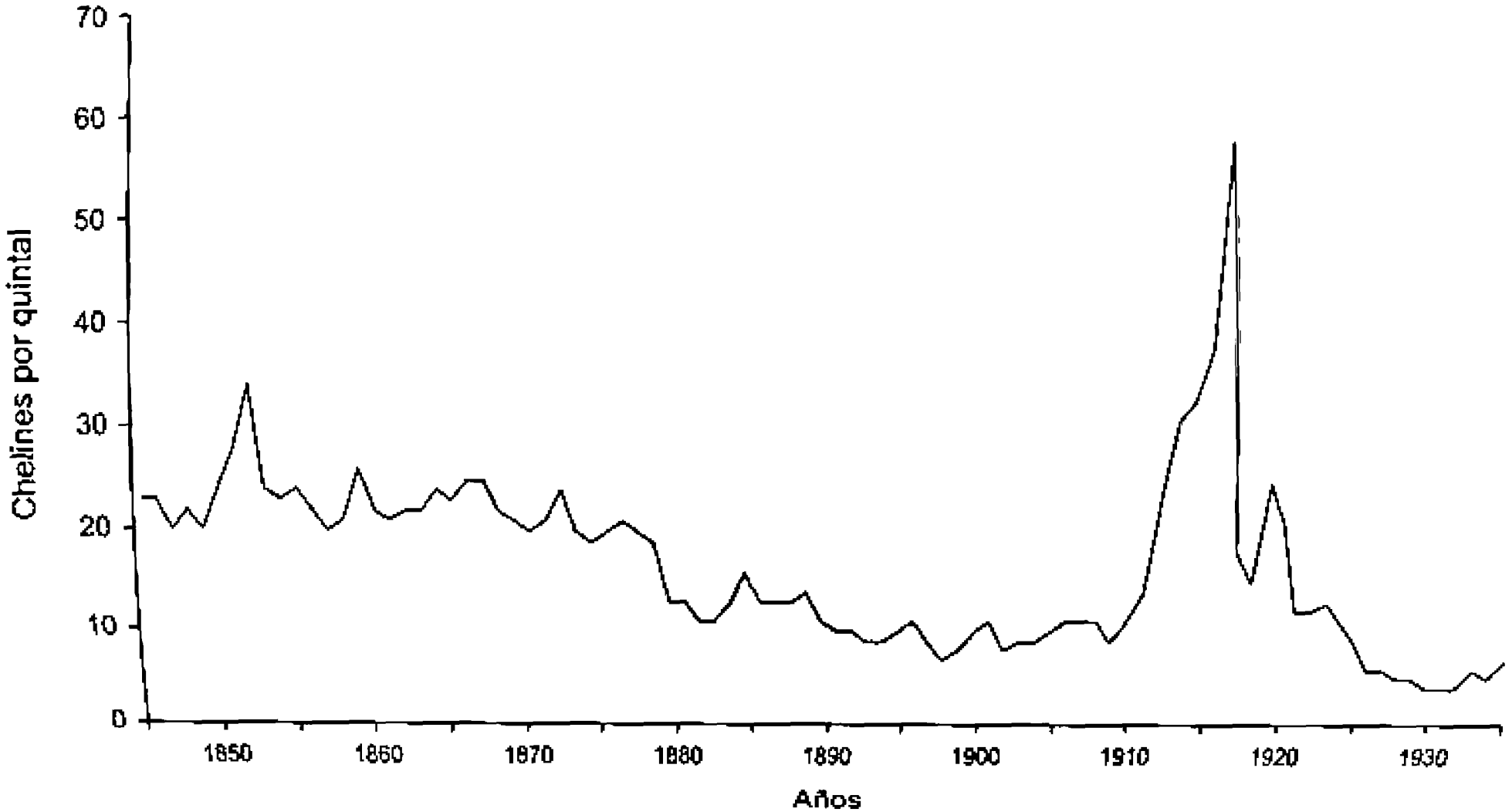
Pero se había demostrado que el cultivo en escala y su aprovechamiento industrial era posible, y también que era asimilable a rotaciones en el uso del suelo: remolacha, ganado que la aprovechaba para alimento, luego cereales, después nuevamente remolacha. Lo fundamental fue que a partir del tubérculo se podía producir azúcar a escala industrial. Pero, por otro lado, la experiencia dejó en claro que el azúcar proveniente de la remolacha sólo era un sustituto, no un rival: para poder prosperar era necesario un mercado protegido de la presencia del azúcar de caña producida en las competitivas

Gráfica VI.1. Producción mundial de azúcar, 1850-1985
(toneladas)



Fuente: Para el periodo 1850-1960, Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar,* vol. I, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978, figs. I, 35-40; para el periodo 1960-1985, *Sugar Year Book.*

GRÁFICA VI.2. *Precios del azúcar no refinada, Londres, Inglaterra, 1850-1939 (chelines por quintal)**



FUENTE: Noel Deerr, *The History of Sugar*, 2 vols., Chapman and Hall, 1949-1950, pp. 530-531.

* Quintal, castellano equivalente a 100 libras.

plantaciones esclavistas coloniales. O sea, el efecto paradójico del bloqueo inglés a la Europa napoleónica.

El panorama general del azúcar de caña marchaba en sentido contrario, ya que sufría estancamientos y retrocesos por los trastornos ocasionados por la abolición de la esclavitud en las distintas economías de plantación o por falta de capitales para la conversión de pequeñas manufacturas a grandes centrales que produjeran en economías de escala. En definitiva, la evolución de la producción muestra que la segunda mitad del siglo XIX fue, en materia de azúcar, un periodo "remolachero", con los notables efectos que supuso sobre el mercado mundial de ese producto una transformación estructural de la producción de tal magnitud. En 1840 el azúcar de caña representaba 80% de la producción mundial. A partir del decenio de 1880 la producción de origen de caña y la de remolacha eran equivalentes, con una clara tendencia a ser mayor la última. La supremacía de la producción del azúcar de remolacha se afirmó a partir de 1900. Esta transformación de los pesos relativos de los azúcares de acuerdo con su origen vegetal se debió fundamentalmente a un complejo sistema de subsidios aplicados por varios Estados europeos a partir de 1850, del que el principal y final beneficiario fue el consumidor extranjero, fundamentalmente el británico. Nuevos actores, nuevos mecanismos, nuevas complejidades sobre la formación de los precios. Los problemas eran verdaderamente intrincados pero todos, en definitiva, se encontraban ligados a la cuestión del subsidio al azúcar de remolacha. Dicho subsidio comenzó a ser superado recién en 1902, gracias a la concreción del primer acuerdo internacional multilateral efectivo sobre comercio de una *commodity* primaria —el azúcar—, signado en Bruselas ese año.

La mecánica proteccionista y de subsidios. Diplomacia del azúcar

Como señalamos, la característica fundamental de la economía azucarera mundial en la segunda mitad del siglo XIX fue la disminución de la tasa de crecimiento de la producción de azúcar de caña contrastada con el muy fuerte incremento de la de azúcar de remolacha. Este crecimiento se sostuvo so-

bre un elaborado sistema de subsidios por parte de los países productores de azúcar de remolacha y la existencia de un muy amplio mercado libre que era su principal destino: el británico. Esta situación desarrollaba fuertes contradicciones entre distintos actores azucareros: entre los diferentes plantadores coloniales; entre ellos y sus superiores, regentes y clientes metropolitanos; entre los Estados europeos; entre librecambistas y proteccionistas; entre refinadores y consumidores industriales, etcétera.[8]

Inicialmente se establecieron tarifas proteccionistas para el azúcar nativa, fijando el impuesto doméstico en un nivel muy inferior al del arancel aduanero. Esta política estaba generalizada en los productores europeos de azúcar de remolacha en momentos en que la Gran Bretaña era el único país en aplicar gradualmente el libre comercio a partir de 1846. Una voluntad más clara de subsidio fue planteada por la promoción de exportaciones. El primer instrumento era eximir del impuesto doméstico al azúcar destinada a la exportación. Una forma alternativa era reintegrar en la frontera al exportador de azúcar el monto del impuesto interno pagado en la fábrica. Dicho impuesto se calculaba sobre el tonelaje de remolacha procesado; el reintegro se hacía sobre el tonelaje de azúcar elaborado. La relación entre ambos tonelajes finalmente daba un beneficio suplementario al exportador, al no tomarse generalmente en cuenta la creciente productividad del proceso industrial y reintegrar impuestos por mayor tonelaje de remolacha que el efectivamente utilizado en la fabricación del azúcar que se estaba exportando. Cuando se exportaba azúcar refinada en el reintegro de impuestos ocurría lo mismo respecto del azúcar sin refinar que había sido la base de la producción, o sea que se calculaba una mayor cantidad que la efectivamente utilizada. El resultado final de todas estas distintas formas era que el exportador podía vender su azúcar más barata en el país extranjero que en el propio. De esta forma apareció el subsidio indirecto, frecuentemente muy elevado y, cuando no fue suficiente, a partir de 1890, algunos países lo hicieron directo pagando primas a la exportación. Además, algunos Estados

[8] En el tema del mecanismo de subsidios europeos al azúcar de remolacha seguimos la elaboración de Philippe Chalmin, *The Making of a Sugar Giant: Total & Lyle, 1859-1989*, Harwood Academic Publishers, Coira, Suiza, 1990

alentaron la formación de carteles azucareros para eliminar toda forma de competencia interna nacional. A tal punto llegó la situación que en algunos países productores el azúcar siguió siendo un producto de lujo, de precio elevado, mientras que se observaba un declinante comportamiento de los precios en los países de consumo masivo, especialmente en la Gran Bretaña.

Podemos examinar en particular algunos de estos sistemas de subsidios. En Alemania se creó un impuesto interno al azúcar de remolacha en 1841, y se fue incrementando poco a poco, teóricamente al igual que el arancel para el azúcar de importación. Pero la corrección de este último siempre quedaba atrás, por lo que se fue acumulando un elevado subsidio para los exportadores de azúcares no refinadas hasta 1869, y a partir de ese momento para las refinadas, que crecieron mucho hasta fin de siglo. La exportación alemana de azúcar pasó, en relación con la producción, de 2.9% en 1860-1861 a 61% en 1900-1901, de una producción de 126 000 toneladas en el primer año a 1 974 000 en el último, y un incremento en la productividad por tonelada de remolacha de 40%.[9] El costo para el tesoro alemán entre 1840 y 1902 fue de 1 500 millones de marcos. Frente a estos costos en 1890 se proyectó eliminar los subsidios en cinco años, pero las malas cosechas cerealeras forzaron al gobierno alemán no a suprimirlos sino a incrementarlos en 1895. En 1900 se creó un cartel azucarero al que los exportadores de refinada, asegurados de un precio mínimo, se obligaban a entregar azúcar no refinada.

En Austria-Hungría el proceso fue similar al alemán, con ganancias todavía superiores aseguradas al cartel. En Rusia el gobierno decidía cada año la cantidad de azúcar necesaria y la distribuía en cuotas entre los productores, cobrando un impuesto diferenciado, pagándose el doble en el mercado nacional respecto del azúcar destinada a la exportación.

En Francia el sistema era menos organizado. Los productores no estaban cartelizados. Hasta 1870 hubo un eficiente sistema de subsidios, pero a partir de esa fecha dicho sistema de subsidios fue superado por el alemán y el austrohúngaro. En 1897 se creó un sistema de subsidios directos. Entre 1884 y 1903 el tesoro francés gastó 1 300 millones de francos en el

[9] P. Chalmin, *The Making of a Sugar Giant...*, *op. cit.*, cuadro 2.4, p. 12.

subsidio azucarero, sin poder emparejar la situación con sus competidores de Europa central.

Chalmin asegura que es difícil establecer una comparación cuantitativa entre los diversos sistemas de subsidios. Pieras que el sistema francés de subsidio directo era el más ventajoso para los productores. Al igual que Bélgica, Alemania se situaba en una relación de 8 a 5 y Austria-Hungría de 8 a 3 en relación con Francia. Los aranceles compensatorios de subsidios establecidos por los Estados Unidos en 1898 también situaban a Francia en primer lugar, seguida de Rusia, Alemania y Austria-Hungría, pero la relación era diferente, ya que Rusia era colocada en un nivel de dos tercios del subsidio francés y los otros dos países productores en menos de un tercio.[10]

El efecto de estas políticas en el mercado no se hizo esperar. El derrumbe de precios fue espectacular. En el mercado de Londres, a partir de 1883 y en una progresión casi constante hasta 1914, de 7 a 1 mínimo, hasta de 15 a 1 máximo, según el índice escogido.[11] El mercado internacional del azúcar se organizó de manera distinta. Desde 1865 el eje Londres-Hamburgo dominó Europa y las transacciones internacionales del azúcar de remolacha, y desde 1883 se articularon Cuba-Estados Unidos[12] y Formosa-Japón. Pero estos mercados estaban protegidos o eran de una naturaleza colonial o semicolonial. El único mercado en el que el azúcar colonial y el azúcar subsidiada europea continental —en parte no refinada, pero principalmente refinada— competían libremente era el británico, exento de barreras arancelarias desde 1874.[13]

A finales del siglo XIX la Gran Bretaña importaba un millón y medio de toneladas de azúcar, de las cuales 80% era de remolacha, y de este monto 50% era azúcar refinada de remolacha. Era indudable que el consumidor británico se beneficiaba de los subsidios europeos continentales, especialmente

[10] *Ibid.*, cuadro 2.7, p. 17.

[11] Este movimiento de descenso de los precios del azúcar debe ser inscrito en uno secular, desde el final de las guerras napoleónicas; *cf.* Noel Deerr, *The History of Sugar*, vol. II, pp. 530-531, donde se muestra la serie histórica de precios del mercado de Londres 1728-1939.

[12] Para la relación azucarera Cuba-Estados Unidos desde el decenio de 1880, en su consolidación previa a la guerra hispanoamericana de 1898, *cf.* José A. Piqueras, *Cuba, emporio y colonia...*, *op. cit.*, cap. V.

[13] P. Chalmin, *The Making of a Sugar Giant...*, *op. cit.*, p. 14.

alemanes, austriacos y franceses, pero a la vez la situación ocasionó protestas crecientes de parte de los plantadores coloniales y de los refinadores ingleses. Pero el gobierno mantuvo inalterable su posición librecambista ortodoxa desconocedora del efecto distorsionador de los subsidios en materia de azúcares hasta comienzos del siglo XX, lo que condicionó toda la política de negociaciones acerca del subsidio azucarero llevada adelante en las reuniones internacionales desde 1861, que fracasaron alternativamente debido a la posición de los productores favorecidos o a la de la Gran Bretaña y sus consumidores, hasta el acuerdo de 1903, que tuvo vigencia efectiva en realidad sólo hasta 1908.

Estas negociaciones en torno del dulce siguieron un trámite sumamente complicado. En 1861 se firmó un primer tratado franco-belga que intentaba limitar los subsidios azucareros indirectos concedidos a través de varios medios, principalmente por los aranceles aduanales. Fracasó por falta de rigor en su aplicación. La primera Conferencia Internacional Azucarera se reunió en París en 1863. Estuvieron presentes Francia, la Gran Bretaña, Bélgica y Holanda. El 8 de noviembre de 1864 se firmó un tratado que establecía un acuerdo por 10 años a partir del 1° de agosto de 1865. Se pretendía lograr un sistema uniforme de subsidios de exportación de azúcares, principalmente la refinada. En realidad la convención afectó poco a los refinadores franceses, los más poderosos de Europa, ya que la Gran Bretaña se mostró muy renuente a aplicar aranceles compensatorios a las azúcares subsidiadas. El efecto sobre Europa Central y Rusia fue mínimo. Al expirar su término el tratado no se renovó.

Se realizaron nuevas conferencias en París (abril de 1873), Londres (julio de 1873), Bruselas (mayo de 1875) y París (julio de 1876 y febrero de 1877). En esta última, entre la Gran Bretaña, Francia, Bélgica y Holanda, se acordó efectuar inspecciones a las refinerías para determinar el monto real del azúcar refinada. Pero la convención no fue ratificada. En realidad, la no participación de Alemania y Austria-Hungría —otros dos grandes productores y aplicadores de subsidios— impedía su aplicación efectiva.

El 24 de noviembre de 1888 se reunieron en Londres delegados de Alemania, Austria-Hungría, Bélgica, Brasil, Dinamar-

ca, España, Francia, la Gran Bretaña, Italia, Holanda, Rusia y Suecia en la Conference on Sugar Bounties, en el mayor intento hasta esa fecha de lograr un acuerdo azucarero efectivo. Según el presidente de la reunión, barón Henry de Worms,[14] era la primera vez que todos los interesados mostraban, al enviar a sus delegados, el deseo de participar en una discusión franca y general. Se llegó al acuerdo de eliminar todos los subsidios directos o indirectos y crear un impuesto general al azúcar destinada al consumo. Pero Francia no lo ratificó, lo que ocasionó su fracaso. Además, la oposición en la Gran Bretaña fue feroz: el Cobden Club, que expresaba a las poderosas fuerzas librecambistas de ese país, declaró en 1889 que el único resultado de esta convención sería hacer aún más ricos a los refinadores ingleses y a los plantadores coloniales.

Se efectuaron seguidamente reuniones en Viena (1895) y Bruselas (1896). Fracasaron porque los británicos solamente estaban allí "para tomar nota de las propuestas" y demostraron nulo interés en aplicar aranceles compensatorios sobre las azúcares subsidiadas, y Francia y Rusia no estaban dispuestas a cambiar sus reglas de juego. Yves Guyot (1843-1928), economista, periodista y político francés, miembro del Cobden Club y convencido librecambista, afirmó: "Toda la industria azucarera europea se asienta sobre el sistema de subsidios. Toda la legislación azucarera europea tiene un aspecto común: hacer crecer la producción de azúcar, limitar el consumo interno, provocar el consumo externo".[15] Exasperado por esta sucesión de fracasos, los Estados Unidos sancionaron en 1897 un arancel unilateral sobre azúcares subsidiadas, que se aplicó a partir del 12 de diciembre de 1898.

La Convención de Bruselas de 1902

En la Gran Bretaña se enfrentaban con dureza librecambistas —defensores del consumidor o de refinerías que adquirían

[14] Worms (1840-1903) era un político conservador británico, hijo de un próspero plantador en Ceylán, emparentado por vía paterna con los banqueros Rothschild. Experto en comercio internacional, fue subsecretario de la Colonial Office entre 1888 y 1892.

[15] P. Chalmin, *The Making of a Sugar Giant...*, *op. cit.*, p. 16.

azúcar extranjera sin refinar— e imperialistas —que expresaban los intereses de los productores coloniales—. La presión ejercida sobre el gobierno inglés por los opositores al librecambismo azucarero subió, forzando finalmente a un cambio en la posición británica, que asumió la defensa de la industria doméstica y se colocó en una posición contraria al subsidio. La convención reunida en Bruselas trabajó eficientemente, con la paradójica pero decreciente obstaculización de la Gran Bretaña, y el tratado azucarero se firmó el 5 de marzo de 1902. Establecía:

1. Eliminación a partir del 1° de septiembre de 1903 de todos los subsidios directos o indirectos a la producción de azúcar.
2. Supervisión día y noche de fábricas y refinerías por empleados de impuestos.
3. Limitación de tasas arancelarias: hasta 6 francos franceses por cada 100 kilogramos de azúcar refinada, o 5.50 francos para no refinada.
4. Un impuesto especial para la importación de azúcares subsidiadas, pero un arancel preferencial bajo para las azúcares de los países signatarios.

La convención fue un punto de viraje. Significó un ligero aumento de los precios, el primero sostenido en medio siglo; el azúcar de caña recuperó mercados y su participación relativa en la producción mundial tendió a recuperarse.

El tratado azucarero fue ratificado inicialmente sin problemas por la Cámara de los Comunes. Pero en la sesión de los Comunes del 27 y 28 de febrero de 1905 se intentó rechazar la Convención de Bruselas. Los imperialistas de Chamberlain y los conservadores de Balfour lograron derrotar la maniobra. Las elecciones generales de diciembre de 1905 condujeron al poder a los liberales y, como consecuencia inmediata de este proceso político, en marzo de 1906 el parlamento aprobó el retiro de la Gran Bretaña de la convención, lo cual significaba su anulación efectiva. El proceso, sin embargo, fue lento: en agosto de 1907 una nueva conferencia decidió extender la vigencia de la convención, con la salvaguarda de que la Gran Bretaña podría no aplicar sus aranceles sobre azúcares subsi-

diadas en el nuevo periodo. Se incorporó un sistema de cuotas de exportación y de limitaciones voluntarias a la producción impulsado por Rusia, lo que abría nuevos caminos y métodos para la regulación del mercado internacional azucarero que tendrían una gran aplicación en el futuro, a partir del decenio de 1930.

En febrero de 1912 se iniciaron las negociaciones para la renovación de la convención, pero la Gran Bretaña declaró formalmente que no la firmaría y que se retiraría del acuerdo azucarero en 1913. A pesar de este revés, la vigencia de la convención se extendió hasta 1918. Pero al año siguiente la Gran Guerra devastó los campos remolacheros de Europa, liquidó el eje comercial azucarero Hamburgo-Londres, por donde circulaba la corriente principal de azúcares subsidiadas, y cambió todos los datos del problema.

Para los ojos de un observador situado en 1914, que calibrara lo ocurrido en el pasado medio siglo en el mercado mundial azucarero, resultaría inesperado que los siguientes decenios de la diplomacia azucarera estuviesen dedicados a resolver los problemas del exceso de producción de azúcar de caña. Pero en efecto esto es el resumen del impacto de la primera Guerra Mundial en este terreno. Como hemos expuesto, los problemas de la segunda mitad del siglo XIX, hasta el estallido del enfrentamiento bélico mundial, fueron de otro carácter: el azúcar de caña proveniente de productores coloniales o ex coloniales del trópico podía ser competitiva frente a la subsidiada producción del azúcar de remolacha que le arrebataba sus tradicionales mercados. Esta desigual competencia desalentaba la modernización de los sistemas cañeros, lo que a su vez agravaba los problemas de competitividad de la caña. Cuba y Java fueron los primeros en adaptarse, pero otros centros cañeros tradicionales continuaron su declive, en particular muchos del Caribe.

El mercado internacional del azúcar en tiempos de crisis

Después de un pasajero auge durante el conflicto y el periodo inmediato a la finalización de la guerra, con su máximo en

1920 y extendido en parte hasta 1924, el régimen azucarero mundial sufrió una severa crisis de sobreproducción relativa, con un fuerte desplome de precios, que forzó la aplicación de cambios estructurales en la década de 1930, profundizados después de la segunda Guerra Mundial, cuyos efectos se hicieron sentir plenamente hasta el decenio de 1980. El rasgo más importante de estos cambios lo constituyó la regulación del mercado azucarero por medio de cuotas de participación, convenidas por acuerdos internacionales, en el llamado "mercado mundial", y por leyes especiales del Congreso de los Estados Unidos en el mercado "americano". Esta modificación del juego comercial azucarero relegó las operaciones del llamado mercado "libre" o de libre concertación a un espacio marginal, al menos hasta el decenio de 1980.[16]

La coyuntura internacional se caracterizó a partir de 1925 por un fenómeno de sobreproducción relativa y acumulación excesiva de *stocks* de la industria azucarera mundial, lo que motivó que entre 1926 y 1928 un productor del tamaño de Cuba iniciara una política de restricción de sus zafras. A partir de 1929 y del *crack* bursátil en Wall Street se intensificó una caída vertical de los precios, que se mantendrían muy bajos hasta 1942, año en que se superaría por primera vez el nivel de 1929 por efecto de las condiciones creadas por la nueva guerra mundial.[17] En 1930 surgió la idea de cartelizar la industria a nivel mundial, garantizando una reducción de la zafra de todos los productores como forma de enfrentar la crisis. Pero antes de iniciarse esta política, Cuba y otros grandes productores liberaron sus azúcares inundando los mercados y provocando una depresión aún mayor en los precios, que alcanzaron sus niveles mínimos históricos entre 1932 y 1936, con ligeras variaciones entre Nueva York y Londres.

Desde el planteamiento inicial de la crisis Cuba restringió unilateralmente su producción azucarera. Luego, de la mano del coronel José Miguel Tarafa Armas, se dio a la tarea de con-

[16] José Antonio Cerro, *El mercado internacional de azúcar, op. cit.*, pp. 11-12.

[17] Julio Le Riverend, *La República, dependencia y revolución*, Instituto Cubano del Libro, La Habana, p. 252, y Óscar Pino-Santos, *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui*, La Habana, pp. 182-185. La serie de precios utilizada es del Grupo Especial de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), 1929-1984.

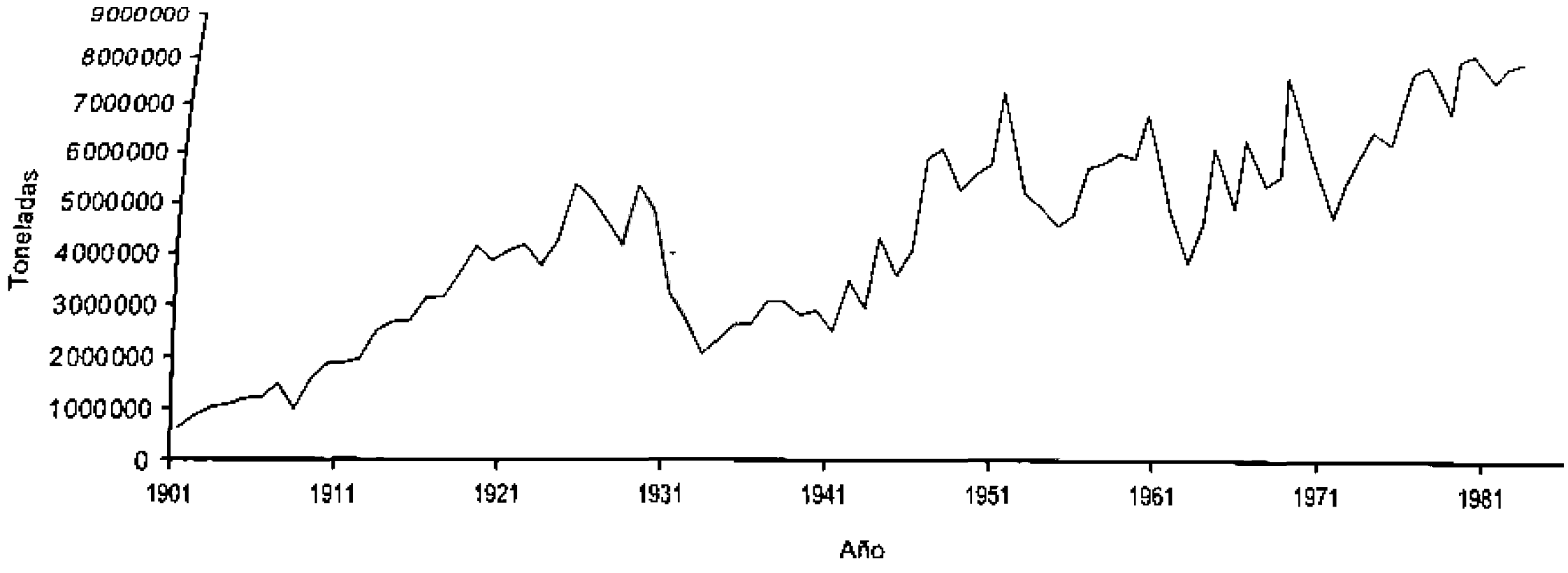
vencer al resto de los países exportadores de llegar a un convenio regulatorio tendiente a equilibrar la demanda y la oferta de azúcar en los mercados mundiales.[18] Ya antes, entre el 11 y el 14 de noviembre de 1927, se había desarrollado una reunión en París con esa finalidad, en la que participaron representantes de Checoslovaquia, Cuba, Polonia y Alemania.[19] Las resoluciones que se adoptaron tendieron a equilibrar consumo y producción; para ello, el compromiso de aumentar el consumo interno con el fin de bajar los excedentes exportables. Para la cosecha 1928-1929 se comprometieron a regular las siembras siempre que Cuba acordara no exceder su zafra de 1927-1928 de un total de cuatro millones de toneladas inglesas. Se constituyó un comité permanente de dos representantes por cada industria de país signatario, más dos conocidos estadísticos de Europa. Cuba pagaría 50% de los gastos durante el primer año. Una concesión europea significativa fue que las exportaciones de Cuba a los Estados Unidos no serían tomadas en consideración. La negativa de Java, segundo exportador mundial, a sumarse al convenio, lo liquidó como instrumento regulatorio eficaz.

La idea dominante era la que visualizaba a Cuba como única responsable de la sobreproducción mundial relativa, lo que constituía una percepción obviamente equivocada y sesgada, que perjudicaría mucho a la industria azucarera cubana en los años siguientes. Esto se comprobó cuando, a pesar de la baja unilateral de la producción cubana, entre 1926 y 1928,

[18] El coronel José Miguel Tarafa Armas (Matanzas, 1869-?) participó en la guerra de independencia de Cuba. Se convirtió luego en un magnate azucarero y tomó parte en la política oligárquica de la isla, relacionado con los presidentes José Miguel Gómez, Mario García Menocal, Gerardo Machado y Carlos Mendieta, así como con círculos financieros estadunidenses. Fue el impulsor del Ferrocarril del Norte de Cuba (1912-1916, provincias de Villa Clara, Ciego de Ávila y Camagüey) y constructor de Puerto Tarafa (en Nuevitas), considerado en el decenio de 1940 el mayor puerto exportador de azúcar del mundo, además de activo participante en negociaciones acerca del comercio internacional azucarero y las regulaciones de producción en Europa (Ginebra) y los Estados Unidos (Denver, Colorado) en 1929.

[19] Arnaldo Silva León, *Cuba y el mercado internacional azucarero*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975, pp. 28 y ss. Silva León dice: "Ésta era la primera conferencia internacional de esa clase en el mundo", lo cual obviamente es equivocado, es decir, no contempla todas las negociaciones anteriores a la primera Guerra Mundial que hemos reseñado; *op. cit.*, p. 29.

GRÁFICA VI.3. *Producción de azúcar en Cuba, 1901-1985*
(toneladas)



FUENTE: Grupo Especial de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), *La industria de la caña de azúcar en América Latina y el Caribe,* México, 1986.

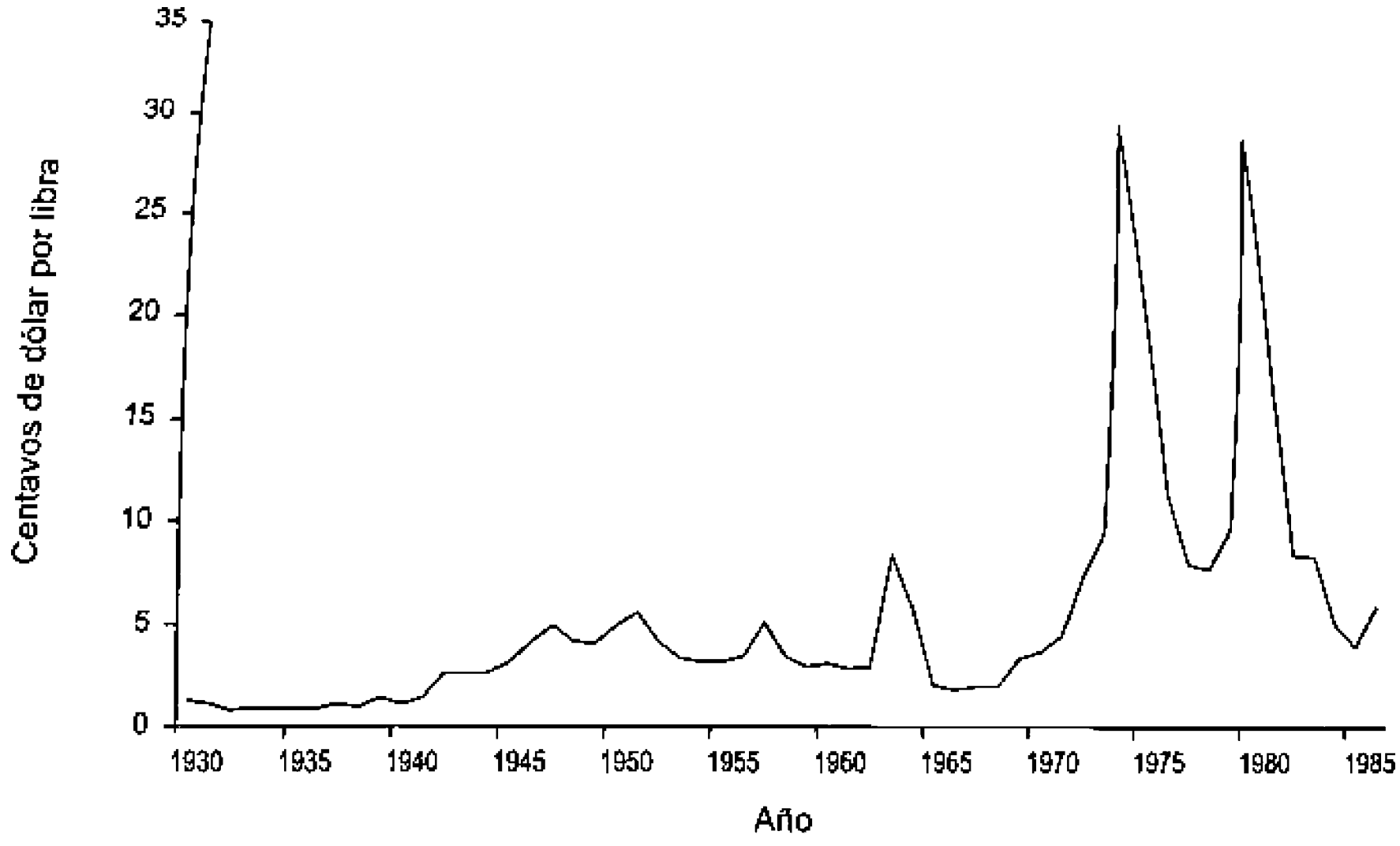
la producción mundial volvió a aumentar, de 20.6 millones de toneladas a 24.9: los países europeos alcanzaban el nivel de preguerra y Java el máximo de su producción. Asimismo, fracasada la política de restricción unilateral, Cuba ensanchó nuevamente su producción en 1929. El mercado se saturaba y los precios descendían.

La Sociedad de Naciones se interesó en el problema, y entre el 4 y el 6 de abril de 1929 se reunieron en Ginebra para "cambiar impresiones" representantes de Alemania, Cuba, Polonia, Checoslovaquia, Bélgica y Hungría. A este intento siguió otro: entre el 29 de junio y el 4 de julio de 1929 se realizó una nueva edición de la Conferencia de Bruselas, en la que intervinieron Alemania, Bélgica, Hungría, Polonia, Checoslovaquia y Cuba. La idea central era sumar al convenio a los países productores e importadores para que lograran compromisos de adquisición. La convención llegó al acuerdo de limitar las exportaciones a cantidades fijas por los próximos cuatro años: 200 000 toneladas asignadas a Alemania, cinco millones a Cuba, 825 000 a Checoslovaquia, 383 000 a Polonia, 100 000 a Hungría y 60 000 a Bélgica. Al congelar las exportaciones se pensaba que se iban a ir consumiendo los *stocks* almacenados. Pero al quedar fuera del acuerdo otros grandes productores exportadores, como Perú, Java, Filipinas y República Dominicana, la convención volvió a meditar otro esfuerzo inútil.

En otros frentes también se sumaban novedades proteccionistas o reguladoras en el confuso escenario del azúcar mundial. En ese mismo amenazador año 1929 el congreso estadunidense sancionó la Ley Hawley-Smoot que elevó el arancel estadunidense a 2 centavos/dólar por libra de azúcar. El resultado inmediato fue que la exportación cubana bajó abruptamente en casi un millón y medio de toneladas entre 1929 y 1930. La estrategia cubana tuvo que diversificarse y atender tanto los problemas de la exportación a los Estados Unidos como la saturación del mercado mundial no estadunidense. Se constituyó un comité cubano-estadunidense en Nueva York, orientado por el abogado Thomas L. Chadbourne,[20] propicio

[20] Thomas Lincoln Chadbourne (1871-1938), abogado estadunidense, empresario y político demócrata, cumplió un papel clave en el establecimiento de corporaciones multinacionales en el decenio de 1920 y en los intentos de estabilizar los precios de las *commodities*, en particular el azúcar, en la década

Gráfica VI.4. Precio mundial del azúcar de caña no refinada, 1929-1986
(centavos de dólar estadunidense por libra)



Fuente: *Anuario azucarero de Cuba. Memorias de la zafra*, 1934 (información relativa al periodo 1901-1959); Organización de las Naciones Unidas, FAO, *La economía mundial en cifras* (información relativa al periodo 1917-1933), *Sugar Year Book* (información relativa al periodo 1960-1985).

rio de dos ingenios en Cuba, e integrado por prominentes azucareros cubanos —entre los que destaca Julio Lobo—[21] Dicho comité elaboró el conocido Plan Chadbourne, para regularizar el mercado internacional con un sistema de cuotas por productor, cuyas principales disposiciones contemplaban lo siguiente:

1. Cuba se comprometía a segregar de sus existencias un millón y medio de toneladas de azúcar y entregarlas a una nueva compañía exportadora para venderlas fuera de los Estados Unidos en un plazo de cinco años.
2. Entre 1931-1934 Cuba limitaría sus exportaciones a los Estados Unidos a 2 800 000 toneladas anuales, a cambio de abastecer todo aumento de consumo que se produjera en 1932 y 1933, y 50% del eventual incremento en 1934 y 1935.
3. Puerto Rico, Filipinas y Hawai se comprometían a restringir la producción hasta 1934 a los niveles de 1930. En 1934 y 1935 podrían aumentarla para cubrir el otro 50% del posible incremento del consumo en los Estados Unidos.

Las razones del salvamento intentado mediante el Plan Chadbourne eran las siguientes: con la crisis de sobreproducción y caída de los precios los bancos estadunidenses que financiaban centrales cubanas se vieron obligados a mantenerlas en operación con fuertes pérdidas. De aquí el interés por estabilizar mercados y precios inclusive a costa de bajar abruptamente la producción, con grandes costos sociales para los trabajadores azucareros y los cañeros cubanos directamente afectados por el descenso.

Con la Ley Hawley-Smoot los intereses estadunidenses en el azúcar cubana se percataron de que corrían el riesgo de ser

---

da siguiente. Reconocido por sus ideas avanzadas en cuanto a la responsabilidad social de los grandes empresarios capitalistas, luchó contra el proteccionismo y la Ley Hawley-Smoot.

[21] Julio Lobo (1898-1983), el más poderoso empresario azucarero cubano (14 ingenios y 300 000 acres de tierra), el mayor comerciante individual de azúcar en el mundo entre los tardíos años treinta y el final del decenio de 1950 y empresario financiero de seguros. Fue expropiado por el gobierno de Fidel Castro en octubre de 1960.

parcialmente desplazados del mercado norteamericano. Por lo tanto trataron de asegurar la cuota de 2 800 000 toneladas, en el entendimiento de que éste era el nivel de producción de las centrales estadunidenses en Cuba, sin importarles la suerte del azúcar producida por azucareros cubanos. El plan fracasó porque no lo cumplieron los productores de los Estados Unidos, quienes en el periodo elevaron su producción en montos parecidos a la disminución cubana.[22]

En el terreno del mercado internacional, la intensificación de la crítica situación aceleró las tratativas y los compromisos: con la inspiración de Chadbourne, el 9 de mayo de 1931 se firmó en Bruselas —entre representantes de Cuba, Java, Checoslovaquia, Alemania, Polonia, Hungría, Bélgica y Luxemburgo, al que luego se adhirieron Perú y Yugoslavia— un convenio internacional azucarero con una duración de cinco años que distribuyó cuotas fijas a los países contratantes, fijando un precio de dos centavos de dólar por libra de azúcar crudo. Este plan fracasó porque los países que no participaron en él aumentaron su producción, siendo el precio internacional efectivo en los años de duración del acuerdo de menos de la mitad de lo que contemplaba el convenio.

Se negoció por cinco años, con el objetivo de equilibrar la producción y el consumo y eliminar ordenadamente los excedentes para lograr un aumento de los precios. Para esto se acordó:

1. Establecer un sistema de cuotas de participación en el mercado para limitar las exportaciones.
2. Crear un consejo internacional azucarero, encargado de verificar el cumplimiento del convenio, levantar estadísticas, sugerir medidas de ajuste de producción y exportaciones, y concertar acuerdos con países no incluidos en el acuerdo.

Fue el primer acuerdo importante. Los países incluidos representaban 50% de la producción y 60% de las exportaciones mundiales. Sin embargo dejaba afuera a los Estados Unidos, la Gran Bretaña y su imperio, Japón, Brasil y la República

[22] *Ibid.*, cuadro 4, p. 39.

Dominicana. Sus alcances se vieron limitados, el efecto sobre el precio fue mínimo y el único logro real fue la disminución de los *stocks* en 30%. Pero más allá de los logros efectivos se avanzó sensiblemente tanto en la concepción como en la efectivización de la cartelización mundial de la industria azucarera.

En los años siguientes se continuó negociando y estructurando el mercado "mundial". El 6 de mayo de 1937 se suscribió en Londres un nuevo convenio internacional azucarero, por parte de 20 países: África del Sur, Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Checoslovaquia, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, Haití, India, Países Bajos, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Unión Soviética y Yugoslavia. En ese instrumento se asentaron cuotas básicas de exportación, controladas por el Consejo Internacional Azucarero. Los Estados Unidos se comprometieron a no disminuir las cuotas establecidas por la Ley Costigan-Jones. El convenio se suspendió de hecho después del estallido de la segunda Guerra Mundial en septiembre de 1939.

La política arancelaria azucarera de los Estados Unidos

Timoshenko y Swerling, en *The World's Sugar: Progress and Policy*, arriban a la conclusión de que tanto en el siglo XIX como en el XX la raíz de la problemática del azúcar debe ser encontrada más en razones políticas que en factores económicos.[23] En buena medida, las razones de los programas azucareros de los países industrializados estuvieron y están basadas en consideraciones de política nacional. Desde luego que los Estados Unidos no fueron una excepción. Entre 1789 y 1934 el arancel azucarero fue utilizado no solamente para generar ingresos aduaneros sino también como medio de protección de la industria continental de los Estados Unidos. No obstante, luego de una larga experiencia proteccionista se evidenció que las altas tarifas eran insuficientes para proteger a los productores continentales, tanto cañeros como remolacheros, de

[23] Vladimir P. Timoshenko y Boris C. Swerling, *The World's Sugar: Progress and Policy*, Stanford University Press, Stanford, 1957.

la competencia de los plantadores cañeros insulares de Hawai, Filipinas y Puerto Rico, por lo que se adoptó el sistema de cuotas para regular el mercado.

Pasada la Guerra de Secesión, los Estados Unidos se convirtieron en el principal cliente del azúcar cubana, y desde 1871 las exportaciones del dulce isleño no bajaron de 60% de toda su producción. En 1884 se llegó a un tratado comercial con España referido a Cuba, que aceptaba la libre importación de azúcar cubana cruda o semirrefinada a los Estados Unidos, a cambio de una notable apertura del mercado cubano a productos estadunidenses. Cuestionado por sectores proteccionistas norteamericanos, y además por la pérdida de significativos ingresos aduaneros, el tratado no fue ratificado por el Senado. En junio de 1891 se firmó un nuevo tratado que iba rumbo al establecimiento de la reciprocidad comercial, aunque fue denunciado por los Estados Unidos en 1895.[24] En 1903, siendo ya formalmente independiente Cuba, se retomó el proteccionismo azucarero respecto de su producción, con un arancel de 1.34 centavos por libra. Luego, en el transcurso de la primera Guerra Mundial, descendió. A partir de 1921 se reinició en los Estados Unidos la política azucarera proteccionista. Se sancionó el 24 de mayo de 1921 un arancel de 1.60 centavos por libra, que lo incrementaba del anterior nivel de 1.0048 centavos; la Ley Fordney-McCumber, de 1922, lo volvió a subir, ahora a 1.76 centavos de dólar por libra. De todos modos, a pesar de estos sucesivos incrementos Cuba mantuvo un control sobre 50% del mercado americano. En cuanto a los impulsores de estas leyes y los intereses que representaban, debemos señalar que Fordney provenía de un distrito remolachero de Michigan, mientras que el senador Smoot era él mismo un importante productor.

En 1930 la Ley Hawley-Smoot elevó el arancel a 2 centavos por libra, favoreciendo así a las áreas productoras estadunidenses continentales cañeras y remolacheras, y a los llamados "productores insulares" de tipo colonial: Hawai, Puerto Rico y Filipinas, con una abierta discriminación a Cuba. Entre 1930 y 1934 Cuba redujo su participación en el mercado estadunidense 50%, los productores continentales estaduni-

[24] José A. Piqueras, *Cuba, emporio y colonia...*, *op. cit.*, pp. 161 y ss.

denses y Hawai siguieron con su anterior nivel, mientras Puerto Rico y Filipinas lo incrementaron 50%. Cuba pagó por todos. Además, los resultados fueron una mayor concentración en la producción en un intento por abatir costos y ser más competitivos. Pero a cada esfuerzo cubano por bajar costos —con el tocante ajuste sobre trabajadores y colonos— le respondía un incremento del arancel estadunidense que lo anulaba.

Los principales *lobistas* en el Congreso de Washington eran los productores remolacheros de los Estados Unidos que veían con temor la presencia cubana y le adjudicaban ser la fuente de su posible eliminación del mercado o de una competencia insoportable. El arancel siempre fue un arma de presión sobre Cuba, ya fuese amenaza o se hiciese efectivo, para lograr una autolimitación de la producción. Como resultado de todo este proceso de manipulación arancelaria la participación cubana en el mercado estadunidense bajó de 52 a 24%, y la diferencia de 2 millones de toneladas fue cubierta por el ascenso de Puerto Rico y Filipinas en 1 800 000 toneladas. El efecto final, en definitiva, fue el desplazamiento de Cuba por los productores insulares dependientes de los Estados Unidos. Las áreas remolacheras no se beneficiaron con una ampliación de participación porque los insulares no pagaban aranceles y tenían mejores condiciones de producción que ellas, pero se mantuvieron en sus niveles históricos y dañaron al competidor que inicialmente consideraron más peligroso.

Los Estados Unidos reaccionaron ante la crisis general desatada en 1929 con un creciente proteccionismo comercial e intervención del Estado en la economía a partir del triunfo demócrata de finales de 1932. El 12 de mayo de 1933 el presidente Roosevelt creó la Comisión Reguladora de la Producción Agrícola con el objetivo de controlar la producción, fijar los subsidios a los productores internos y determinar los tipos de licencias y convenios comerciales relativos a siete productos agropecuarios básicos: trigo, algodón, maíz, puercos, arroz, tabaco y lácteos. El 9 de mayo de 1934 la remolacha azucarera y la caña de azúcar fueron incluidas en esta lista de básicos y sujetas a regulación federal. El 1° de mayo de 1937 se creó un régimen especial para el azúcar con una ley destinada a controlar el comercio de importación del dulce, con el fin de pro-

teger la industria azucarera nacional y defender los intereses del consumidor. Lo esencial de esta disposición fue la implantación del sistema de cuotas para el abastecimiento de los Estados Unidos, fijando un nivel básico de precios de las azúcares extranjeras que hiciera competitiva la producida por la industria local, lo que motivó que en general el precio en el mercado estadunidense fuera muy superior a cualquier otro. El sistema de cuotas funcionaba sobre la base de las estimaciones de las necesidades de consumo anual de azúcar en el país efectuada por el secretario de Agricultura. A partir de ese volumen estimado se efectuaba el reparto de su abastecimiento por los productores nacionales de azúcar de remolacha y caña —tanto continentales como de Hawai, Puerto Rico e Islas Vírgenes—, una cuota específica para Filipinas y el monto restante distribuido entre otros productores, asignando una proporción mayoritaria a Cuba. La ley azucarera fue suspendida durante la guerra y puesta nuevamente en vigor en 1948, quedando la estructura del sistema de cuotas sin modificación.

Otro efecto de las políticas rooseveltianas fue que el arancel descendió de 2.5 a 1.875 centavos de dólar por libra, que con la rebaja a Cuba de 20% contemplada en el tratado de 1902 significaba 1.50 centavos por libra para las importaciones provenientes de la isla. Luego se sancionó la Ley Costigan-Jones, con vigencia por tres años, entre 1934 y 1937, que inició el sistema de cuotas de mercado. La ley del Congreso solamente establecía la cuota para las zonas remolacheras continentales, mientras las cuotas de las otras zonas serían fijadas de acuerdo con el criterio del secretario de Agricultura. Se establecía, además, que la base de la asignación de la cuota era el trienio más representativo entre 1925 y 1933. Para Cuba se eligió el peor, lo que significó una asignación de 29.2% del mercado, algo mejor que las últimas participaciones, pero sensiblemente más baja que el promedio histórico (en más de 20% del total del mercado, o sea, casi la mitad del volumen exportado en el mejor momento).

La crisis revolucionaria cubana de 1933 y la negociación para su salida llevaron a la firma de un nuevo tratado que reglamentara las relaciones entre Cuba y los Estados Unidos: el Tratado de Reciprocidad Comercial de 1934. En él se estableció una reducción del arancel azucarero a 0.90 centavos de

dólar por libra, concesión no demasiado significativa en la medida en que el proteccionismo americano ya no se ejercía principalmente mediante el arancel sino a través de la fijación de la cuota de participación en el mercado. En 1937 el Congreso de Washington sancionó una nueva ley azucarera, que repetía en general la anterior, pero con algunas nuevas leves desventajas para Cuba, como la disminución en algo más de 1% de su cuota, la no participación en el déficit de suministro de cuota por parte de Filipinas y la fijación de un monto específico de azúcar refinada, en vez de un porcentaje de 22% de la cuota e inferior al mismo. El estallido y posterior participación de los Estados Unidos en la segunda Guerra Mundial suspendió el sistema, por las necesidades nuevas y crecientes de azúcar de ese país y la dislocación del circuito de suministros internacionales que supuso el conflicto, especialmente en el Pacífico.

El mercado azucarero después de la segunda Guerra Mundial

La segunda gran guerra provocó grandes cambios coyunturales. En relación con el mercado estadunidense el más importante fue la salida de la producción de Filipinas y el incremento de la participación de Cuba en su remplazo. Durante este periodo Cuba prácticamente recuperó la porción de mercado que había disfrutado antes de los años treinta, o sea que llegó a abastecerlo en casi 50%. Las cuotas establecidas por la Ley Costigan-Jones fueron suspendidas entre 1942 y 1947.

Reimplantadas en 1948, las cuotas regresaron las cosas a su lugar, es decir, se volvió a la protección de la producción nacional —*producción nacional* puede inducir dudas ya que es un término técnico de la Contabilidad Nacional, tanto cañera (Luisiana) como remolachera—, y de la insular integrada por azúcar cañera: Filipinas, Puerto Rico y Hawai. Cuba volvió a una cuota de 27% del mercado (apenas inferior a la de los años treinta), en lugar de 46% que había alcanzado entre 1945 y 1947. Por una cláusula especial se obligaba a Cuba a suministrar toda el azúcar requerida en la cuota si el precio del mercado mundial era mayor que el americano. En 1953, frente a amenazas de sobreproducción relativa, Cuba volvió a aplicar

la política de restricción unilateral de su zafra, como a finales de los años veinte.[25] Esta política no fue correspondida por otros productores, tal como había sido la experiencia anterior, y como resultado de la misma Cuba descendió de 20% de la producción mundial en 1951-1952 a sólo 12% en 1954-1955.[26]

En el mercado mundial, una reunión en Londres llegó a una reedición del Convenio Internacional Azucarero, suscrito por 38 países el 24 de agosto de 1953, para entrar en vigencia el 1º de enero de 1954. Por medio de este instrumento se regresó también al sistema de cuotas de exportación del periodo de entreguerras, que muchos países no pudieron cumplir. En mayo de 1956 se reunió una conferencia en Nueva York, continuada en octubre en Londres, para revisar el convenio. Se otorgaron cambios en las cuotas, fijando mecanismos de reducción o ampliación de las mismas de acuerdo con el movimiento de los precios. A partir de 4 centavos de dólar por libra se suspendería el sistema de cuotas para dejar operar libremente al mercado. En realidad, de todos modos el error conceptual subsistía porque el monto de las cuotas era muy superior a la capacidad de absorción del mercado. Esto se expresa palmariamente en el hecho de que el precio del azúcar nunca superó la barrera de 4 centavos de dólar por libra como valor anual promedio entre 1953 y 1971, excepto en 1957, 1963 y 1964. El convenio fue prorrogado hasta 1963.

El mercado estadunidense, a su vez, siguió siendo regulado por las Sugar Act del Congreso, aprobadas sucesivamente en 1953 y 1956. En la primera se incrementaba la participación de Cuba hasta 31%, porque Filipinas no podía cubrir su cuota, lo que alivió en algo la acumulación de excedentes cubanos. En 1956 volvió a bajar su participación a los niveles históricos. En 1962 la Sugar Act tuvo importantes modificaciones, derivadas en gran parte del conflicto originado por la ruptura de relaciones entre los Estados Unidos y la isla a par-

[25] Para la política azucarera cubana de los años cincuenta, *cf.* Marcos Winocur, *Historia social de la Revolución cubana (1952-1959)*, UNAM, México, 1989, pp. 37-64. También Gérard Pierre-Charles, *Génesis de la Revolución cubana*, Siglo XXI, México, 1976, cap. 3.

[26] De acuerdo con las cifras de producción compiladas en Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), *La economía mundial del azúcar en cifras, 1880-1959*, cuadro 1, pp. 21-30.

tir de la revolución castrista y la reacción estadunidense de 1960. La cuota cubana fue reducida a la mitad y además dejada "en suspenso" mientras no se reconociese al gobierno de ese país. Se admitieron otros importantes proveedores de otras zonas productoras, inclusive miembros de diversos acuerdos preferenciales.

Aunque las Sugar Acts estadunidenses y los sucesivos convenios internacionales fueron los instrumentos fundamentales de la estructuración y la regulación del mercado azucarero, otros acuerdos preferenciales también tuvieron una presencia sustancial y creciente en dicho proceso a partir de la segunda posguerra. Por un acuerdo de la Comunidad Británica de Naciones, instituido en 1951 y revisado en 1962, el gobierno del Reino Unido se comprometió a comprar año a año determinadas cantidades mediante cuotas a otros países miembros de la comunidad, a "precios negociados y prudentemente remunerativos". Otros acuerdos preferenciales beneficiaron a departamentos franceses de ultramar y a las colonias. También la Comunidad Económica Europea y el bloque comercial socialista (Comecon/Came) —al que se adhirió Cuba— generaron acuerdos regulatorios del comercio azucarero. A partir de estos sucesivos ordenamientos el mercado mundial "libre" fue considerado residual y, por su propia naturaleza, estuvo sujeto a grandes fluctuaciones de precios pero éstos a su vez muchas veces fueron considerados como referencia para la fijación de otros precios en los intercambios de los mercados preferenciales.

El resultado de conjunto de las políticas más recientes respecto del mercado azucarero puede sintetizarse en que la protección comercial de los países altamente desarrollados ha desembocado en una declinación significativa de las exportaciones de los países periféricos, inclusive en el incremento de las exportaciones subsidiadas de algunos de los productores del primer grupo, especialmente de la Comunidad Europea. El resultado es la depresión de los precios, la caída de ingresos de divisas en los tradicionales exportadores y la inviabilidad económica de importantes regiones dedicadas al cultivo de la caña y la elaboración del azúcar. La creciente importancia de los edulcorantes provenientes de la fructuosa de maíz agrava esta situación, en muchos casos a niveles críticos. El mercado inter-

nacional del azúcar es un ejemplo histórico significativo en términos de que la libertad de comercio competitiva ha resultado más una ideología declamada que una práctica efectiva.

BIBLIOGRAFÍA

Abbott, George C., *Sugar*, Routledge, Londres, 1990.

Albert, Bill, *An Essay on the Peruvian Sugar Industry, 1880-1920, and the Letters of Ronald Gordon, Administrator of the British Sugar Company in Cañete, 1914-1920*, University of East Anglia School of Social Studies, Norwich, Inglaterra, 1976.

Albert, Bill, y Adrian Graves (coords.), *Crisis and Change in the International Sugar Economy, 1860-1914*, ISC Press, Edimburgo, 1984.

——— (eds.), *The World Sugar Economy in War and Depression, 1914-1940*, Routledge, Londres, 1988.

Ballinger, R. A., "A History of Sugar Marketing. Department of Agricultures, Washington, D. C.", *Economic Research Service, Agricultural Economic Reports*, 1971.

Bravo, María Celia, "Cañeros, industriales y mecanismos de arbitraje azucareros en la década del '20", *Población y Sociedad*, núm. 1, diciembre de 1993.

———, "Cuestión regional, azúcar y crisis cañera en Tucumán durante la primera presidencia de Yrigoyen", *Ruralia. Revista Argentina de Estudios Agrarios*, núm. 4, octubre de 1993, pp. 45-60.

Campi, Daniel, "El noroeste argentino y el modelo agroexportador, 1870-1914. Reestructuración regional y producción azucarera", en M. Lagos y S. Boto de Calderari, *Jujuy en la historia. Avances de investigación*, vol. 2, Universidad Nacional de Jujuy, Jujuy, 1995.

———, *Estudios sobre la historia de la industria azucarera argentina*, vol. 1, Facultad de Ciencias Económicas-Universidad Nacional de Tucumán, Tucumán, 1991.

Cerro, José Antonio, *El mercado internacional del azúcar*, Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), México, 1984.

Chalmin, Philippe, "The Important Trends in Sugar Diplomacy before 1914", en *The Making of a Sugar Giant: Tate & Lyle, 1859-1989*, Harwood Academic Publishers, Coira, Suiza, 1990.

———, "The Important Trends in Sugar Diplomacy before 1914", en Bill Albert y Adrian Graves (eds.), *Crisis and Change in the International Sugar Economy, 1860-1914*, Routledge, Londres, 1988.

Conrad, Glen R., y Ray F. Lucas, *White Gold: A Brief History of the Lousiana Sugar Industry, 1795-1995*, The Center for Louisiana Studies of the University of Southwestern Louisiana, Lafayette, 1995.

Crespo, Horacio (coord.), "El azúcar en América Latina y el Caribe", en *Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*, Senado de la República, México, 2006.

———, *Historia del azúcar en México*, Azúcar/Fondo de Cultura Económica, México, 1988-1989.

———, y Enrique Vega Villanueva, *Estadísticas históricas del azúcar en México*, Azúcar, México, 1988.

Curtin, Philip D., *The Rise and Fall of the Plantation Complex. Essays in Atlantic History*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

Deerr, Noel, *The History of Sugar*, 2 vols., Chapman and Hall, Londres, 1949-1950.

Eisenberg, Peter, *The Sugar Industry in Pernambuco: Modernization without Change, 1840-1910*, University of California Press, Berkeley, 1974.

Fernández de Pinedo, Nadia, "Comparación entre dos islas azucareras: la isla de Java y Cuba en el siglo XIX", *Working Paper Economic History*, núm. 2005/04, Departamento de Análisis Económico, Universidad Autónoma de Madrid, 2005.

Fleitas, María Silvia, "Desarrollo regional, azúcar y política en el noroeste argentino, 1910-1930", *Jujuy en la historia. Avances de investigación*, vol. 1, Universidad Nacional de Jujuy, Jujuy, 1993.

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), *La economía mundial del azúcar en cifras, 1880-1959*, UN-FAO, Roma.

Fourastié, Jean, *L'évolution des prix à long terme*, Presses Universitaires de France, París, 1969.
Galloway, Jock H., *The Sugar Cane Industry. An Historical Geography from its Origins to 1914*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
Gonzales, Michael J., *Plantation Agriculture and Social Control in Northern Peru, 1875-1933*, Latin American Monographs, núm. 62, Institute of Latin American Studies/University of Texas at Austin, Austin, 1985.
Goslinga, Cornelis C., *The Dutch in the Caribbean and in Surinam 1791/5-1942*, Van Gorcum, Países Bajos, Assen, 1990.
Grant, Alison, *Bristol and the Sugar Trade*, Longman, Londres, 1981.
Grissa, Abdessatar, *Structure of the International Sugar Market and Its Impact on Developing Countries*, Development Centre, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París, 1976.
Grupo Especial de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (Group of Latin American and Caribbean Sugar Exporting Countries), *La industria de la caña de azúcar en América Latina y el Caribe*, GEPLACEA, México, 1986.
Guy, Donna, *Política azucarera argentina. Tucumán y la generación del '80*, Fundación Banco Comercial del Norte, Tucumán, 1981.
Heston, Thomas J., *Sweet Subsidy: The Economic and Diplomatic Effects of the U. S. Sugar Acts, 1934-1974*, Garland, Nueva York, 1987.
Inter-American Economic and Social Council. Latin America and the United States, *Sugar Market*, Organización de Estados Americanos (OEA), Washington, 1973.
International Sugar Council, *The World Sugar Economy: Structure and Policies*, Brown, Wright and Truscott, Londres, 1963.
Krasner, Stephen, *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el liberalismo global*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1989.
Labys, Walter C., *Primary Commodity Markets and Models. An International Bibliography*, Gower Publishing, Aldershot, Inglaterra, 1987.
Lagos, Marcelo, "Estructuración de los ingenios azucareros

jujeños en el marco regional (1870-1930)", *Jujuy en la historia. Avances de investigación*, vol. 1, Universidad Nacional de Jujuy, Jujuy, 1993.

Le Riverend, Julio, *Historia económica de Cuba*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1985.

———, *La República, dependencia y revolución*, 3ª ed., Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro, La Habana, 1973.

Marks, Stephen V., y Keith E. Maskus (eds.), *The Economics and Politics of World Sugar Policies*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993.

Mintz, Sidney W., *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Viking-Penguin, Nueva York, 1985.

Moreno Fraginals, Manuel, *El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978.

Pierre-Charles, Gérard, *Génesis de la Revolución cubana*, Siglo XXI, México, 1976, cap. 3.

Pino-Santos, Óscar, *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui*, Casa de las Américas, La Habana, 1973.

Piqueras, José A., *Cuba, emporio y colonia. La disputa por un mercado interferido (1878-1895)*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2003, cap. VI.

Rothman, Harry, Francisco Rosillo-Calle y Rod Greenshields, *The Alcohol Economy: Fuel, Ethanol and the Brazilian Experience*, Frances Pinter, Londres, 1983.

Santamaría García, Antonio, "La industria azucarera y la economía cubana durante los años veinte y treinta", tesis de doctorado, Universidad Complutense de Madrid, 1995.

Scott, C. D., *Machetes, Machines and Agrarian Reform: The Political Economy of Technical Choice in the Peruvian Sugar Industry, 1954-1974*, University of East Anglia School of Social Studies, Norwich, Inglaterra, 1979.

Silva León, Arnaldo, *Cuba y el mercado internacional azucarero*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.

Singelmann, Peter (coord.), *Mexican Sugarcane Growers: Economic Restructuring and Political Options*, Center for U. S.-Mexican Studies, San Diego, 1995.

Sombart, Werner, *Luxury and Capitalism*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1967.

Sugar Year Book, International Sugar Organization, Londre
publicación anual.
Timoshenko, Vladimir P., y Boris C. Swerling, *The World's Su*
gar: Progress and Policy, Stanford University Press, Stan
ford, 1957.
Unión Panamericana, *Problemas de la comercialización de*
azúcar en el ámbito continental y mundial, OEA, Washing
ton, 1963.
Winocur, Marcos, *Historia social de la Revolución cubana*
(1952-1959), UNAM, México, 1989.
Zanetti Lecuona, Óscar, "Azúcar entre siglos, 1880-1920. El
tránsito a la producción en masa", en Horacio Crespo
(dir.), *Historia de Morelos. Tierra, gente, tiempos del sur*,
vol. 6, *Creación del estado, Leyvismo y Porfiriato*, Congreso
del Estado de Morelos/Universidad Autónoma del Estado
de Morelos, México, 2011, pp. 359-439.
Zolla, Carlos, *Elogio del dulce. Ensayo sobre la dulcería mexica-*
na, Azúcar/Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

VII. LO LOCAL Y LO MUNDIAL: FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS DEL DESARROLLO DEL SECTOR DEL CACAO EN BAHÍA

MARY ANN MAHONY

En los comienzos del siglo XIX los terratenientes de la región sudeste de Bahía, Brasil, cultivaban y comerciaban azúcar, café, cacao y mandioca, si bien la mayor parte de sus ingresos provenía de la madera para la construcción; sin embargo, en el transcurso de los 100 años siguientes dedicarían más atención y recursos a la agricultura, en especial al cultivo del cacao, el principal ingrediente del chocolate, y para 1890 ya habían hecho de Bahía uno de los productores de cacao más importantes del mundo.[1]

[1] La agricultura bahiana del siglo XIX apenas empieza a recibir la atención que merece. Véase una historia de la interacción de los habitantes y los bosques de la región atlántica en la que se dedica cierta atención a la región sudeste de Bahía en Warren Dean, *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*, University of California Press, Berkeley, 1995. Respecto de la industria maderera durante el siglo XIX en dicha región, véase Shawn Miller, *Fruitless Trees: Portuguese Conservation and Brazil's Colonial Timber*, Stanford University Press, Stanford, 2000. El principal estudio sobre el comercio bahiano en azúcar es el de Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society: Bahia, 1550-1835*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, si bien el tratamiento del tema termina a principios del siglo XIX. En lo concerniente al comercio en mandioca y su cultivo en Bahía, véase Bert J. Barickman, *A Bahian Counterpoint: Sugar, Tobacco, Cassava, and Slavery in the Recôncavo, 1780-1860*, Stanford University Press, Stanford, 1999, donde también se pueden encontrar análisis breves de la producción de café y tabaco bahianos durante el siglo XIX. Respecto de los problemas y escollos de la industria azucarera bahiana durante el siglo XIX, véase Bert J. Barickman, "Persistence and Decline: Slave Labour and Sugar Production in the Bahian Recôncavo, 1850-1888", *Journal of Latin American Studies*, 28: 3, octubre de 1996, pp. 581-633. En lo concerniente al cacao, véase Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made: Society, Politics, and History in Southern Bahia, Brazil, 1822-1919", tesis de doctorado, Yale University, 1996; Amílcar Baiardi, *Subordinação do trabalho ao capital na lavoura cacaueira da Bahia*, Hucltec, São Paulo y Salvador

En el transcurso del siglo XIX el cacao llegó a ser muy importante en el sudeste de Bahía porque los *fazendeiros* (hacendados) y los agricultores decidieron plantarlo gradualmente en lugar de cualquier otro cultivo; pero el cambio llevó tiempo, ya que su interés serio en la agricultura, en lugar de recaer en la madera, creció lentamente, pero una vez que se desarrolló la mayoría plantó caña de azúcar y mandioca, los cultivos tradicionales de Bahía. Cuando finalmente empezaron a experimentar con otros cultivos, como muchos otros brasileños de la época, se interesaron en el café y sólo gradualmente comprendieron que, en esa coyuntura histórica en particular, el cacao era más apropiado para su región.

El concepto de la cadena de materias primas puede ayudar a entender por qué esos hacendados y agricultores decidieron finalmente cultivar el cacao. Como indican Topik y Samper en otro capítulo de este libro, ese concepto atrajo nuestra atención hacia los lazos entre los productores y los consumidores de todo el mundo, así como hacia las relaciones entre los procesos locales y los mundiales; en el caso particular del cacao, nos obliga a prestar atención a la manera en que el surgimiento en el siglo XIX de la industria del chocolate en polvo y sólido modeló la demanda de ese producto tropical de exportación.[2]

---

da Bahia, 1984; Antonio Fernando Guerreiro de Freitas, "Au Brésil: deux régions de Bahia (1896-1937)", tesis de doctorado, Université Paris IV, 1992; Angus Lindsay Wright, "Market, Land and Class, Southern Bahia, Brazil, 1890-1942", tesis de doctorado, University of Michigan, Ann Arbor, 1976; Angelina Garcez, Nobre Rolim y Antonio Fernando Guerreiro de Freitas, *Bahia cacaueira: Um estudo da história recente*, Universidade Federal da Bahia, col. Estudos Baianos, núm. 11, Núcleo de Publicações do Centro Editorial e Didatico da Universidade Federal da Bahia, Salvador da Bahia,1979, y Angelina Garcez y Nobre Rolim, "Mecanismos da formação socioeconomico no eixo Ilhéus-Itabuna", tesis de maestría en ciencias sociales de la Universidade Federal da Bahia, Salvador da Bahia, 1977.

[2] Para este análisis de las cadenas de materias primas se aprovechó la revisión de la literatura emprendida por los coordinadores del volumen y los siguientes artículos: Gary Gereffi, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", en A. Douglas Kincaid y Alejandro Portes (coords.), *Comparative National Development*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1994; John M. Talbot, "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America", *Latin American Research Review*, 32; 2, 1997, pp. 117-135, y Deborah Leslie y Suzanne Reimer, "Spatia-

Dicho lo anterior, me preocupa un poco el concepto de la cadena de materias primas porque se centra estrechamente en un solo cultivo, si bien lo sigue desde la plantación hasta la taza, para tomar prestada una frase usada a menudo. La historia del cultivo del cacao está muy entretejida con la de la industria maderera y la del cultivo de caña de azúcar, café y mandioca en el sudeste de Bahía, por lo que, por sí sola, la cadena de materias primas no puede explicar por qué los hacendados y agricultores decidieron cultivar cacao en lugar de las otras opciones durante la segunda mitad del siglo XIX. Ahora bien, se trata de una cuestión importante, porque los hacendados y agricultores tenían otras opciones a su disposición. En efecto, el cacao no era la única posibilidad a su alcance, aunque finalmente decidirían que era la mejor, pero fue mucho tiempo después de que el gobierno portugués empezara a animarlos a plantarlo en el decenio de 1790; con el tiempo acabaron por interesarse seriamente en él.

Si se recuerda el argumento de Bulmer-Thomas en el sentido de que los países latinoamericanos hicieron frente a una lotería de materias primas en el siglo XIX, una de las principales preguntas que el concepto de la cadena de materias primas no responde completamente es: ¿por qué esa materia prima en esa época?[3] Después de todo, muchas regiones de los trópicos son apropiadas para una gran variedad de cultivos y Barickman demostró ya que en el siglo XIX Bahía en particular era centro al menos de cuatro —caña de azúcar, tabaco, café y

---

lizing Commodity Chains", *Progress in Human Geography*, 23: 3, 1999, pp. 401-420. Respecto de un análisis específico de la importancia de las regiones productoras de cacao, véase William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate, 1765-1914*, Routledge, Londres, 2000, en especial las pp. 5-6, y Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made...", *op. cit.*, p. 142.

[3] En este caso, estoy extendiendo el concepto de Bulmer-Thomas, quien se centra en las diferencias de los eslabones, hacia un extremo y otro de las cadenas, entre las diferentes materias primas y, supuestamente, en la "suerte" de algunos productores al "ganar" una materia prima con más eslabones, en lugar de menos, para incluir el reconocimiento del hecho de que, en la América Latina del siglo XIX, los actores económicos tuvieron ante sí un buen número de opciones de inversión y, por ende, fue necesario que eligieran o "apostaran" por la que habían percibido que era la mejor para ellos; véase Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge University Press, Nueva York, 1993, p. 15, y William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, p. 2.

mandioca—, todos los cuales se desarrollaron en la región meridional del estado.[4] Consecuentemente, debemos preguntamos por qué los hacendados y agricultores de algunas comunidades bahianas abandonaron esos otros cultivos por el cacao con el paso de los años.

En este estudio se argumenta que el surgimiento del cacao como el cultivo más importante del sudeste de Bahía no fue automático ni predestinado: fue, ante todo, resultado de una serie de decisiones tomadas por los hacendados y agricultores bahianos durante el siglo XIX respecto de lo que habrían de cultivar sobre la base de la información que tenían a su disposición acerca del medio ambiente, la política forestal y la industria maderera, la disponibilidad de mano de obra y la demanda internacional. En consecuencia, en este estudio se sostiene que la exploración de la cadena de esa materia prima es un componente vital para entender la historia del cultivo del cacao en la región sudeste de Bahía, pero no es la única herramienta explicativa que deben usar los historiadores, dado que también deben examinar la manera como esas personas analizaron las oportunidades que les presentaba la nueva industria del chocolate en el contexto de las opciones que tenían a su disposición.

El medio ambiente

En el sur de Bahía, como en toda región agrícola, el medio ambiente era un factor importante para las decisiones de los terratenientes sobre qué cultivar. En los comienzos del siglo XIX, como se ha visto, los hacendados y agricultores se dedicaban a cuatro cosechas: caña de azúcar, mandioca, café y cacao. Aunque no contaban con estudios técnicos que los guiaran, podían observar el comportamiento de esas plantas y determinar si prosperaban o no en su territorio.

La evaluación que los hacendados y agricultores hicieran del cultivo más apropiado para su región empezaba con el

[4] Barickman demuestra que Bahía estaba lejos de ser un estado de monocultivo en el siglo XIX y analiza las diversas cosechas que se producían en Recôncavo da Bahia en la época; véase Bert J. Barickman, *A Bahian Counterpoint: Sugar, Tobacco, Cassava, and Slavery in the Recôncavo...*, *op. cit.*, pp. 17-43.

clima. A principios del siglo XIX no había distinción entre las estaciones de lluvias o de secas en el sur de Bahía: la lluvia caía constantemente a lo largo de todo el año; había algunos meses en los que llovía un poco más o menos que en los otros, pero nunca había sequía. En realidad, llovía tanto que los habitantes llamaban mordazmente a la región el "orinal del cielo". En 1935 los científicos confirmaron esa antigua percepción, cuando consignaron que la precipitación promedió 133.6 mm por mes en la Estación de Investigación del Cacao en Água Preta.[5]

Que se sepa, los habitantes no tenían un término expresivo para referirse a la temperatura, pero sabían que hacía calor en el verano y fresco en el invierno, por lo que, a pesar de la importancia que atribuían a las costumbres europeas, la élite del sur bahiano no usaba una vestimenta formal: los hombres adinerados vestían en mangas de camisa, sin saco, y las mujeres no usaban la voluminosa ropa interior que requerían las mujeres respetables de la élite de Brasil. Los esclavos y los indígenas libres y pobres llevaban aún menos ropa. En 1935, asimismo, los científicos confirmaron esa evaluación cotidiana del clima durante el siglo XIX: notaron que las temperaturas medias registradas en la estación de investigación de Água Preta variaron entre 18.8 °C en los meses invernales de junio, julio y agosto, y 29.4 °C en los meses de estío de diciembre, enero y febrero. Al mismo tiempo, en la ciudad de Ilhéus, en otras regiones de la costa o en los valles del interior, las temperaturas promediaron hasta dos grados más que en la Estación de Investigación. Por otra parte, en altitudes superiores a los 365 metros sobre el nivel del mar la temperatura descendía regularmente hasta 10 °C en el invierno. Dada la magnitud de las precipitaciones, el clima regularmente era caluroso y húmedo durante el verano y fresco y húmedo en el invierno.[6]

[5] Ferreira da Câmara, "Ensaio de descripção fizica, e economica da Comarca de São Jorge dos Ilhéos", *Memórias Economicas da Academia das Sciencias de Lisboa*, 1, 1789, p. 310, y Gregório Bondar, "A cultura de cacao na Bahia", *Boletim Technico*, núm. 1, Instituto de Cacao da Bahia, Empreza Graphica da *Revista dos Tribunaes*, São Paulo, 1938, pp. 78-86.

[6] Balthazar da Silva Lisboa, "Officio do Ouvidor da comarca dos Ilhéus Balthasar da Silva Lisboa para D. Rodrigo de Sousa Coutinho, no qual lhe communica uma interessante informação sobre a comarca dos Ilhéos, a sua origem, a sua agricultura, commercio, população e preciosas mattas, Cairú 20

En 1800 la combinación de las temperaturas y las precipitaciones sostenía un complejo ecosistema de selva, fauna y artrópodos que, para un observador poco experimentado, parecía primigenio. Los inmensos árboles con troncos tan gruesos que dos hombres adultos no podían abarcar se alzaban hasta 35 metros en el aire y sus copas formaban una fronda que impedía el paso de los rayos del sol. Los bejucos parásitos trepaban por los altos troncos y los árboles de especies más pequeñas aprovechaban la sombra y la protección de la lluvia para crear un sotobosque. El suelo era una gruesa capa de hojas caídas y otros restos, producidos cuando la edad, las tormentas o los leñadores derribaban a los gigantes de la selva. Animales, aves e insectos de toda clase habitaban ese espacio. Es probable que las personas que pasaran por la selva encontraran que las picaduras los mosquitos y otros insectos eran muy molestas y las culebras aterradoras, pero también encontraban perezosos, diminutos monos dorados, panteras, ranas y orugas, sólo por nombrar unos cuantos. Era un espacio lleno de energía vital y, aunque resultó ser más delicado de lo que los colonizadores creyeron en la época, los intimidaba: les parecía oscuro, salvaje y cerrado.[7]

Fueren cuales hayan sido sus temores, al igual que los colonizadores de otras regiones de Brasil, los hacendados del sudeste bahiano comprendieron que el extraordinario desarrollo de la selva era una prueba de la fertilidad del suelo; sin embargo, gradualmente aprenderían que el suelo variaba marcadamente bajo la cubierta forestal y que era mucho más delicado de lo que habían creído en un principio: cerca del océano el suelo era muy arenoso; en una franja ligeramente tierra adentro estaba compuesto por la mezcla rojiza de suelo

---

de março de 1799", *Annaes da Biblioteca Nacional*, vol. 36, 1914, p. 107; Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made...", *op. cit.*, p. 112; Gregório Bondar, "A cultura de cacao na Bahia...", *op. cit.*, pp. 80-86, e Ivar Erneholm, *Cacao Production of South America: Historical Development and Present Geographical Distribution*, C. R. Holmquists Boktryckeri, Gotemburgo, 1948, pp. 147-149.

[7] Maximilianzu Weid-Neuweid, *Viagem ao Brasil*, 2ª ed., trad. por Edgar Susskind de Mendonça y Flavio Poppe de Figueiredo, revisado y anotado por Pliveirio Pinto, Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1989, pp. 349-353; Spix y Martius, *Viagem pelo Brasil*, vol. II, Itatiaia/Edusp, Belo Horizonte y São Paulo, 1976, pp. 159-165, y Warren Dean, *With Broadax and Firebrand...*, *op. cit.*, pp. 10-12.

y arcilla conocida como *salãos;* a su vez, el suelo *massapé* (o *massapê:* suelo arcilloso), por el que los distritos azucareros de Recôncavo se hicieron famosos, empieza en el puerto de Ilhéus y se extiende aproximadamente hacia el occidente como un triángulo invertido. Todos esos suelos eran relativamente pobres en potasio, caliza y nitrógeno, pero los diferentes contenidos de la arcilla significaban que la fertilidad podía variar considerablemente. El suelo arenoso y los *salãos* eran muy porosos y las abundantes lluvias drenaban rápidamente los nutrientes esenciales para el desarrollo sostenido de los cultivos; por otra parte, el suelo *massapé* contenía mucha más arcilla, por lo que retenía durante mucho más tiempo su valor para la agricultura.[8]

A principios del siglo XIX los suelos *massapé* eran famosos en Bahía por ser apropiados para el cultivo de la caña de azúcar, mientras que los *salãos* eran bien conocidos por ser adecuados para el cultivo de la mandioca; sin embargo, los hacendados y agricultores de Ilhéus no parecen haberse esforzado mucho por plantar cultivos acordes con el tipo de suelo de la región, lo cual probablemente se debió en parte a que casi cualquier planta crecía bien en la tierra recién despejada del sudeste de Bahía, ya fuese de suelos *salãos* o *massapés,* aunque también fue porque el terreno al menos era tan importante como el tipo de suelo para los hacendados y agricultores bahianos en su decisión sobre qué cultivar y dónde. Aun cuando muchos de los cerros de la región no eran muy altos, sí eran muy escarpados y estaban cubiertos de piedras y grandes cantos rodados: en muchos distritos el lecho rocoso se encontraba justo bajo la superficie, por lo que el suelo no era lo suficientemente profundo como para permitir que las plantas echaran raíces profundas, lo que las hacía especialmente vulnerables al viento y la lluvia; por la misma razón, la luz del sol

[8] Acerca de los suelos de Recôncavo, véase Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society...*, *op. cit.*, p. 107, y Bert J. Barickman, *A Bahian Counterpoint...*, *op. cit.*, p. 9. En lo concerniente a los suelos bahianos del sudeste, véase Gregório Bondar, "A cultura de cacao na Bahia...", *op. cit.*, pp. 87-125; véase la p. 107 en lo que respecta al *massapé* en particular. Véase también un mapa que indica la calidad de los suelos de toda la región en Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira, *Diagnóstico socioeconomico da região cacaueira*, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), Ilhéus, 1976, vol. 7, mapa inserto.

podía variar marcadamente en las laderas, que también estaban sometidas a la erosión causada por las torrenciales lluvias; por otra parte, la tierra profunda podía no drenar bien y los delicados brotes nuevos podían ahogarse. En esas circunstancias, la elección de la planta que debía cultivarse no era tan simple como la identificación del tipo de suelo que se había formado bajo la selva.[9]

Para 1800 los hacendados y agricultores ya habían descubierto que cierto número de cultivos tropicales prosperaban muy bien en ese medio ambiente, aunque ninguno de ellos lograba adaptarse a las cimas de los cerros de la región. Los cultivos de productos alimenticios podían hacerse prácticamente en cualquier parte, aunque la mandioca se adaptaba mejor a los distritos en los que predominaban los *salãos;* asimismo, vieron que la caña de azúcar alcanzaba un gran desarrollo, pero en el largo plazo prosperaba mucho mejor cuando se plantaba en los suelos *massapés* relativamente llanos que en los *salãos* o en las zonas accidentadas. El café, por otra parte, maduraba a lo largo de todo el año y, si se plantaba en los suelos *massapés,* un mismo cafeto producía durante decenas de años. Igualmente, una variedad de *Theobroma cacao,* conocida como *cacao forastero,* prosperaba particularmente bien.[10]

El *Theobroma cacao* es un arbusto de sotobosque que prospera a la sombra de árboles más altos en la selva tropical;

[9] Para una descripción de la selva meridional de Bahía alrededor de 1800 véase, en especial, Maximilianzu Weid-Neuweid, *Viagem ao Brasil...*, *op. cit.*, pp. 349-353, y Spix y Martius, *Viagem pelo Brasil,* vol. II, *op. cit.*, pp. 159-165.

[10] Ferreira da Câmara, "Ensaio de descripção fizica, e economica...", *op. cit.*, pp. 310 y 315-316, y CEPLAC, *Diagnóstico socioeconomico..., op. cit.*, vol. 3, pp. 12-13. Bondar caracterizó el cacao forastero como *Theobroma leicoparpum* y únicamente el criollo como *Theobroma cacao;* véase Gregório Bondar, "A cultura de cacao na Bahia...", *op. cit.*, pp. 43 y 63. Los biólogos se refieren ahora a ambos tipos de cacao como *Theobroma cacao,* aunque reconocen que pertenecen a variedades distintas; véase E. E. Cheesman, "Notes on the Nomenclature, Classification and Possible Relationships of Cacao Populations", *Tropical Agriculture,* núm. 21, Trinidad, 1944, pp. 144-159; Allen M. Young, *The Chocolate Tree: A Natural History of Cacao,* Smithsonian Nature Books, Washington, 1994; Luiz Antônio dos Santos Dias, Júlio Pontes Barriga, Paulo Yoshio Kageyama *et al.*, "Variation and Its Distribution in Wild Cacao Populations from the Brazilian Amazon", *Brazilian Archives of Biology and Technology,* 46: 4, diciembre de 2003, pp. 507-514, véase especialmente la p. 507.

consecuentemente, el clima húmedo y la cubierta forestal del sudeste de Bahía parecían perfectos para su cultivo; sin embargo, la cuestión no era tan sencilla. Existen dos variedades generales de *Theobroma* que se pueden usar para preparar chocolate: el cacao criollo, domesticado originalmente por los mesoamericanos, y el cacao forastero, variedad silvestre que descubrieron los colonizadores españoles en Venezuela en el siglo XVII.[11] Ambas variedades requieren la sombra de otros árboles, una temperatura templada y una precipitación abundante, pero de las dos, la del criollo es mucho más delicada; no sólo es susceptible a las enfermedades sino también muy vulnerable al frío. Los hacendados y agricultores bahianos no cultivaban el cacao criollo porque no podían, pues no toleraba las bajas temperaturas de las tierras altas de la región, pero sí cultivaban el cacao forastero, pues es un cafeto resistente, muy tolerante a las temperaturas invernales frescas del sudeste de Bahía; en realidad, soportaba tan bien el clima del sudeste bahiano que en él producía dos cosechas por año —una abundante y una reducida—, mientras que en la mayoría de los otros lugares donde crecía sólo producía una cosecha.

Dado lo apropiado del cacao forastero para el clima local se pensaría que los hacendados y agricultores sureños de Bahía habrían empezado a cultivar grandes cantidades de él en la segunda mitad del siglo XVIII, pero no fue así; en lugar de ello, los que podían cultivar cacao construyeron ingenios azucareros e invirtieron en la producción de azúcar y ron hacia

[11] El cultivo del cacao en la América colonial apenas está empezando a atraer la atención que merece. Véase en especial Dauril Alden, "The Significance of Cacao Production in the Amazon Region during the Late Colonial Period: An Essay in Comparative Economic History", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 120: 2, 1976, pp. 103-135; Ross W. Jamieson, "The Essence of Commodification: Caffeine Dependencies in the Early Modern World", *Journal of Social History*, 35: 2, 2001, pp. 269-294; Janine Gasco, "Cacao and Economic Inequality in Colonial Soconusco, Chiapas, Mexico", *Journal of Anthropological Research*, 52: 4, 1996, pp. 385-410; Robert J. Ferry, *The Colonial Elite of Early Caracas. Formation and Crisis, 1567-1767*, University of California Press, Berkeley, 1989; Robert J. Ferry, "Encomienda, African Slavery, and Agriculture in Seventeenth-Century Caracas", *Hispanic American Historical Review*, 61: 4, noviembre de 1981, pp. 609-635; Murdo MacLeod, *Spanish Central America*, University of California Press, Berkeley, 1973, y Eugenio Piñero, *The Town of San Felipe and Colonial Cacao Economies*, American Philosophical Society, Filadelfia, 1994.

mediados del decenio de 1840, mientras que los que no podían hacerlo solían dedicar su atención a la mandioca y otros productos agrícolas alimenticios. Todos plantaron unos cuantos cafetos y árboles de cacao forastero, pero no se dedicaron al cacao.[12]

El poco entusiasmo inicial por el cacao no fue necesariamente resultado de la falta de comprensión de su adaptabilidad al medio ambiente local. Con base únicamente en los factores ambientales, no es evidente que el cacao hubiese tenido una ventaja extraordinaria sobre los otros cultivos. Prosperaba en el sudeste de Bahía y, en cuanto cultivo silvícola, era más adaptable que la caña de azúcar a los cerros escarpados, pero, como el café, no producía una cosecha completa durante los primeros cinco o seis años después de haber sido plantado. Una vez que empezaba a dar frutos, el cacao producía grandes cantidades, pero todo crecía bien en el sudeste de Bahía: los hacendados y agricultores sólo empezaron a ver que el cacao tenía ventajas significativas sobre otros cultivos cuando consideraron otros factores.

La política maderera

Sea lo que fuere lo que los hacendados y agricultores hayan pensado respecto del medio ambiente y su relación con la agricultura, sus decisiones sobre qué plantar también estuvieron condicionadas por la selva y por la política gubernamental sobre la madera que contenía. En el siglo XVIII el gobierno portugués prohibió el desarrollo económico de la región, en parte, para inhibir el contrabando de oro de Minas Gerais, que se encuentra exactamente al occidente del sudeste de Bahía; al mismo tiempo, esperaba prohibir la tala irrestricta en la región y reservar las maderas nobles de la selva para uso de la Marina portuguesa. La región meridional de Bahía era

[12] Véase, por ejemplo, *Inventários*, núm. 02/795/1220/14, João Segismundo Cantier, 1849, APEBa; núm. 03/783/1250/08, Maria Luiza da Santissima Trindade, 1850; núm. 03/783/1250/09, Francisca de Jesus, 1856; núm. 03/783/1250/14, Guilherme Mor, 1856, y núm. 03/1270/1739/10, José Francisco de Abreu, 1863. Véase también Carlos Hermann Neezer, "Os pioneiros suiços no comercio". *Revista da Bahía*, núm. 16, marzo-mayo de 1990, p. 41.

fácilmente accesible al puerto de Salvador de Bahía, sede del astillero portugués de la Marina durante la época colonial, época en que la construcción de los barcos se hacía en gran medida con maderas nobles y la madera para la construcción de baos y mástiles era difícil de encontrar y, por ende, costosa, por lo que la región representaba un suministro vital de madera para la seguridad imperial portuguesa.

A todo lo largo de los siglos XVIII y XIX el gobiernos portugués y, posteriormente, el brasileño tuvieron presente la relación entre la protección de las maderas nobles y la defensa nacional y, como resultado, aunque la política gubernamental varió con el tiempo, pues se hicieron intentos de prohibir completamente al sector privado la tala de los bosques o se redujeron los controles, por lo general se prohibió a los terratenientes, cuya propiedad incluía bosques de maderas nobles, que talaran indiscriminadamente sus árboles. De hecho, Balthazar da Silva Lisboa, *ouvidor* (oidor) de la comarca de Ilhéos a finales del siglo XVIII, recomendó que la Corona aboliese la propiedad privada en la región con el propósito de proteger los bosques. Mientras aguardaba la decisión real sobre su propuesta, recorrió en un sentido y otro la costa meridional de Bahía, identificando los árboles protegidos y marcando las zonas de la selva que no se debían talar sin un privilegio real explícito, estuviesen o no en tierras de propiedad privada. En un caso que se le presentó en 1799, determinó que entre 50 y 75% de las tierras reclamadas por los hacendados y los agricultores a lo largo del río Itaípe, en el municipio de Ilhéus, quedaban excluidas de la tala y, por ende, de la agricultura.[13]

Aun cuando puso en práctica concienzudamente sus instrucciones reales, Da Silva Lisboa no logró prohibir completamente la tala en la costa del sudeste de Bahía. José de Sá Bittencourt Câmara, propietario del ingenio y de un aserradero, organizó una huelga de madereros entre otros terratenientes y se valió de sus relaciones personales con el secretario colonial para argüir en contra de las restricciones gubernamentales a

[13] Balthazar da Silva Lisboa, *Auto de tombo feito em huma e outra margem do Rio de Itahaipe*, 24 de mayo de 1799, Biblioteca Nacional, Sección de Manuscritos, núm. 22-2-41, y F. W. O. Morton, "Royal Timber in Late Colonial Brazil", *Hispanic American Historical Review*, 58: 1, 1978, pp. 41-61.

la propiedad privada; como consecuencia, los terratenientes de la región meridional de Bahía no perdieron sus tierras; y no sólo eso, sino que, por el contrario, recibieron carta blanca para explotar la madera de los bosques. Ahora bien, a pesar de la oposición local, la Corona portuguesa finalmente legisló en contra de la tala indiscriminada y la venta de las maderas nobles comunes a las selvas de la región sudeste de Bahía.[14] Naturalmente fue imposible controlar por completo el acceso de los terratenientes locales a los bosques que se encontraban en sus propiedades, pero las fuentes documentales coinciden en mencionar que, a finales de la época colonial, en 1822, todavía había grandes zonas con bosques antiguos que cubrían la costa meridional de Bahía, por lo que puede afirmarse que los terratenientes lograron cierto éxito.

A partir de la Independencia, en 1822, el control sobre las selvas pasó al nuevo gobierno brasileño y, con la ley de la tierra de 1850, el gobierno de Río de Janeiro siguió restringiendo la tala de las maderas nobles apropiadas para la construcción naval. La tala y venta privadas de palo brasil fue prohibida completamente: los propietarios de aserraderos y otros particulares que desearan talar o despejar sus tierras tenían que solicitar la autorización para hacerlo al gobierno provincial y aguardar la licencia. La responsabilidad de la supervisión de las licencias, para asegurarse de que los leñadores cortaran árboles únicamente en los lugares y las épocas permitidas por la licencia, recayó en los jueces municipales, quienes prácticamente carecían de facultades para aplicar la ley.[15]

Consecuentemente, a pesar de las restricciones la tala y venta de madera para la construcción era un gran negocio en el sudeste de Bahía hacia el decenio de 1830. Los terratenientes con relaciones políticas buenas o excelentes no tenían dificultades para obtener la autorización para talar y vender la madera de sus tierras. En realidad, las concesiones reales de tierras y los privilegios para talar árboles habían sido otorgados simultáneamente a una serie de brasileños y extranjeros bien relacionados durante los 20 primeros años del siglo XIX. En los años posteriores, los terratenientes locales solicitaban

[14] F. W. O. Morton, "Royal Timber in Late Colonial Brazil", *op. cit.*

[15] Ermano Dantas dos Santos, juiz de direito of Ilhéus, ao presidente da província, 20 de diciembre de 1858, maço 2398, juizes, APEBa/SH.

regularmente los derechos para talar sus tierras y, también de manera regular, los recibían: en 1845, en dos distritos del municipio de Ilhéus, más de 50 terratenientes solicitaron que se les permitiera talar árboles; en 1866 había 18 aserraderos funcionando tan sólo en el municipio de Ilhéus y otros tantos más, al menos, en otras regiones de la comarca. Tanto los propietarios de los aserraderos como los vecinos proveían a esos aserraderos de madera de manera muy similar a como los *lavradores de cana* proveían de caña de azúcar a los ingenios del Recôncavo.[16]

La mayoría de las personas implicadas en la industria maderera, ya fuese como propietarias de aserraderos o como proveedoras, también eran propietarias de plantaciones y *fazendas;* sin embargo, no talaban indiscriminadamente sus bosques, a pesar de las quejas de que estaban violando la ley. Se trataba de leñadores y propietarios de aserraderos que buscaban madera para la construcción con el propósito de talarla y venderla, ya fuese al gobierno brasileño o a los exportadores europeos, pero no les interesaba talar árboles que no pudieran vender y perseguían a las personas que talaban en sus tierras árboles comercializables sin permiso.[17] Algunos de ellos afirmaban falsamente que eran propietarios de tierras donde había árboles protegidos con el propósito de obtener la autorización para talarlos; todos ellos talaban árboles más allá de los límites indicados en su licencia, pero no destruían los bosques con el propósito de aprovechar los terrenos despejados para la agricultura, al menos durante los años medios del siglo XIX.[18]

[16] Madeiras, maços 4616, 4617, 4618, juízes, APEBa/SH; Bahia, Brasil, "Relatorio apresentado a Assembléa Legislativa Provincial da Bahia pelo excellentissimo Presidente da Provincia, o Comendador Manuel Pinto de Souza Dantas no dia 1 de março de 1866", anexo 8. En lo concerniente a la relación entre los *lavradores de cana* y los propósitos de los aserraderos, véase Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society...*, op. cit., pp. 109-110 y 305-308.

[17] Dos Santos ao presidente da província, 20 de diciembre de 1858, maço 2398, juizes, APEBa/SH; SC: Manoel Cardozo da Silva v. Pedro Cerqueira Lima, Ilhéus, 1868, FEBC/PCVC; Antonio Gomes Villaça, Juiz de direito, ao presidente da provincia, 29 de noviembre de 1868, juízes, Ilhéus, maço 2401, APEBa/SH; Joaquim Rodrigues da Souza, juiz de direito, ao presidente da provincia, 17 de febrero de 1851, juízes, Ilhéus, maço 2397.

[18] Esta argumentación contradice tanto la de Dean como la de Miller respecto de la actitud de los hacendados hacia la selva y los reglamentos guber

Lo anterior no se debió necesariamente a que entendieran el valor de las selvas antiguas sino, antes bien, como se verá en la siguiente sección, a que probablemente no contaban con la mano de obra necesaria para hacerlo.

Consecuentemente, en el siglo XIX, cuando los hacendados y los agricultores de Ilhéus empezaron a pensar en qué tipo de cultivos debían plantar, la cantidad de tierra que tendrían que despejar para poder cultivarlos y el valor de la madera que ocupaba esas tierras eran factores importantes que debían tomar en consideración. Se mostraban renuentes a talar por completo todo distrito en el que hubiese maderas nobles comercializables únicamente con el propósito de plantar los cultivos, lo cual solía inhibir todo desarrollo económico basado en la agricultura y, en particular, frenaba el cultivo de caña de azúcar debido a que ésta requería mucho sol y grandes extensiones de tierra, lo cual significaba que sería necesario limpiar por completo grandes extensiones de selva. Por otra parte, se solía favorecer la introducción de árboles de cultivo, como el café y el cacao, porque era posible cultivarlos bajo la fronda completa o parcial de la selva o en un pequeño claro y, por lo tanto, no se requería la limpieza de una gran extensión de tierra. Además, se podía plantarlos en zonas donde habían sido talados los árboles comercializables, aunque esos espacios no fuesen necesariamente muy extensos. Finalmente, gracias a sus frondosas copas, los árboles de cacao y los arbustos de café también podían ayudar a los hacendados y agricultores a ocultar la extracción ilegal de madera de los funcionarios gubernamentales que, nacidos en las ciudades, no podían distinguir entre la selva no talada y la selva que abrigaba cultivos de café y cacao. En consecuencia, es poco sorprendente el hecho de que, cuando los leñadores sacaban la madera de los distritos del interior, los terratenientes ordenaran que se plantase

---

namentales. Estoy de acuerdo con ellos respecto de que la extracción de madera provocaba frecuentemente la pérdida de otras especies y dañaba el medio ambiente en general; sin embargo, las pruebas relacionadas con Ilhéus durante el siglo XIX indican que hubo una extracción sistemática de maderas nobles comercializables hasta bien entrado el siglo, no una erradicación irreflexiva en beneficio de la agricultura (Dean) ni una destrucción con el propósito de evitar la reglamentación gubernamental (Miller); véase Warren Dean, *With Broadax and Firebrand...*, *op. cit.*, p. 117, y Shawn Miller, *Fruitless Trees...*, *op. cit.*, p. 83.

cacao o café, en lugar de caña de azúcar, en los claros dejados por la tala.

La disponibilidad de mano de obra

Los hacendados y agricultores de la región meridional de Bahía no estaban en posición de simplemente tomar decisiones sobre lo que plantarían en un medio ambiente apropiado ni sobre sus puntos de vista sobre la política y la industria madereras; también debían hacer frente a la cuestión de la disponibilidad de mano de obra. La densidad demográfica había sido baja a lo largo de toda la época colonial y, como en otras partes, los portugueses habían recurrido a la esclavitud —tanto de indígenas como de africanos— para obtener la mano de obra para sus plantaciones, *fazendas* y aserraderos. Suponían que era imposible asegurarse suficiente mano de obra para una plantación o *fazenda* sin coacción.

La adquisición de mano de obra para la agricultura no fue particularmente fácil para los hacendados y agricultores de la costa meridional de Bahía. En 1799, según Da Silva Lisboa, los indios locales demandaban constantemente que se les permitiera derribar los enormes árboles de la selva atlántica del sudeste de Bahía y transportar los troncos corriente abajo por los ríos hasta los aserraderos. En el decenio de 1820, según un visitante francés, "los más laboriosos de ellos podían emplearse útilmente en las granjas [y] en la tala";[19] y, en el decenio de 1850, los propietarios de los aserraderos locales competían entre sí por la mano de obra indígena; sin embargo, no había suficientes trabajadores para satisfacer las necesidades locales de mano de obra, en parte debido a la baja densidad demográfica y, en parte también, a que la población indígena local trataba de evitar trabajar para los hacendados y los agricultores porque no les pagaban adecuadamente.

Debido a las dificultades para obtener suficiente mano de obra, de la época colonial en adelante, los hacendados y agri-

[19] Balthazar da Silva Lisboa, *Officio do Ouvidor da comarca dos Ilhéos...*, *op. cit.*, p. 115; Balthazar da Silva Lisboa, "Memoria sobre a comarca de Ilhéus", *Annaes da Biblioteca Nacional*, en vol. 36 de los Anales (Annaes..., 1911, p. 17, y *O Crepúsculo: periódico instructivo e moral da sociedade Instituto literario (1845-1847)*, Bahía, 25 de enero de 1846.

cultores de la región meridional de Bahía recurrieron a la esclavitud de los africanos para solucionar estas necesidades; pero ello también presentaba dificultades: pocos hacendados y agricultores bahianos sureños eran lo suficientemente prósperos como para comprar muchos esclavos y el crédito para hacerlo era escaso. El flujo de capital aumentó en cierto grado cuando los miembros de las élites, como el marqués de Barbacena, empezaron a adquirir tierras en la región, pero se agotó una vez más como consecuencia de la revuelta de los esclavos durante el periodo de 1821 a 1824 en la plantación Santanna de Barbacena: los mercaderes se mostraron renuentes a prestar dinero a los hacendados y agricultores para adquirir esclavos que no podrían controlar; los inversionistas no deseaban ver que sus posibles ganancias desaparecieran en las selvas del sudeste de Bahía.[20]

En la época en que los esclavos de Ilhéus parecían haber sido sometidos completamente, en la década de 1830, los hacendados y agricultores enfrentaron la realidad de la represión internacional del comercio de esclavos: se inició en 1815, con un tratado angloportugués que prohibió la esclavitud al norte del ecuador; dos tratados más, de 1826 y 1831, impusieron restricciones adicionales a dicho comercio y, finalmente, fue prohibido por completo. Como lo han hecho ver atinadamente algunos investigadores, esos tratados y leyes fueron ineficaces en gran medida y miles de africanos esclavizados fueron introducidos en Bahía entre la Independencia de Brasil, en 1822, y el final del comercio, en 1850. En Bahía, no obstante, nadie podía entender que el comercio de esclavos estuviese en peligro: uno de los mayores comerciantes en esclavos de Brasil, José Cerqueira Lima, cayó en bancarrota cuando la Marina británica confiscó en alta mar cuatro de sus barcos cargados con esclavos y los llevó a Inglaterra. El comercio continuó más o menos públicamente, pero después de

[20] Acerca de las revueltas de esclavos del decenio de 1830 en Santanna, véase João José Reis y Eduardo Silva, *Negociação e conflito: a resistencia negra no Brasil escravista*, Companhia das Letras, São Paulo, 1989, pp. 126-130. En lo concerniente al impacto político y económico que pudieron tener esas revueltas, véase Dale Graden, "An Act 'Even of Public Security': Slave Resistance, Social Tensions and the End of the International Slave Trade to Brazil, 1835-1856", *Hispanic American Historical Review*, 76: 2, 1996, pp. 249-282.

1840 fue reprimido cada vez más, y para 1850 el aprovisionamiento de nuevos africanos se había reducido prácticamente a nada. Ilhéus es uno de los pocos lugares de Brasil donde es claro que se logró desembarcar esclavos después de ese año, pero, aun así, los precios de aquéllos aumentaron a más del doble en los años siguientes; todavía era posible comprar esclavos, pero sus altos precios hicieron más difícil su adquisición a partir de 1850.[21]

En reacción a los obstáculos para obtener grandes cantidades de esclavos en Ilhéus, los hacendados y agricultores de la región meridional de Bahía desarrollaron una fuerza de trabajo con una característica demográfica bastante natural. Resulta que durante la primera mitad del siglo XIX había un número igual de hombres y mujeres esclavizados y un gran número de niños en las plantaciones y *fazendas* de Ilhéus. Cuando se llevó a cabo el censo de 1872, las mujeres esclavizadas superaban en número a los hombres 13% (554 y 487, respectivamente), y aproximadamente 23.6% de los esclavos eran niños de edades entre 1 y 11 años, mientras que otro 17% de los esclavos eran hombres y mujeres de más de 40 años de edad; los hombres y las mujeres adultos de 20 a 40 años de edad representaban únicamente 35% de la fuerza de trabajo; para mediados del decenio de 1880 es probable que hasta 250 niños libres de madres esclavas hayan alcanzado la edad en que podrían ser empleados útilmente en la agricultura y, por ende, significaban otra fuente de mano de obra para los hacendados y agricultores locales;[22] no obstante, los hombres y las muje-

[21] Bert J. Barickman, *A Bahian Counterpoint..., op. cit.*, pp. 136-137; Eltis, *Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade*, Oxford University Press, Oxford, 1987, p. 37, n. 38; Pierre Verger, *Bahia and the West Coast Trade, 1549-1851*, Ibadan University Press, Ibadan, Nigeria, 1962, Leslie Bethell, *The Abolition of the Brazilian Slave Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 1970, p. 117.

[22] Clasificação dos escravos para serem libertados pelo fundo de Emancipação (1874-1886), livro no. 7008, Tesouraria, APEBa/SH; Stuart Schwartz, *Slaves, Peasants and Rebels: Reconsidering Brazilian Slavery*, University of Illinois Press, Urbana, 1992, p. 52; Livros de Notas, Ilhéus, No. 12, 12/4/1851-04/25/1854, Escrivão: Hostílio Tulo Albuquerque Melo, APEBa/SJ; Inventário No. 02/786/1253/06, Maria José Scola del Rei y Josefina Carolina Scola del Rei, 1861, APEBa/SJ; Brazil, Diretoria Geral de Estatística, *Recenseamento da população do Brazil... 1872*, III: 277-278 (en adelante *Recenseamento 1872*); Livro de Registro dos Batismos, parte de un libro, *ca.* 1870-1876 (en

res que tenían entre 30 y 40 años de edad en 1872, tenían entre 40 y 60 años de edad en 1890 y, por lo tanto, eran trabajadores menos útiles para la agricultura.

Se trataba de una mano de obra difícilmente ideal para la agricultura de trabajo intensivo, en especial para el cultivo de la caña de azúcar, porque ésta tenía que volver a plantarse cada 18 meses y el terreno se debía escardar regularmente hasta la maduración de las cañas; una vez maduras, los hacendados y esclavos debían apresurarse para hacer la cosecha, transportarla al ingenio y procesarla. El corte de la caña de azúcar era un trabajo difícil, que exigía fuerza y resistencia, porque los esclavos debían agacharse constantemente para cortar la caña cerca de la tierra y no había sombra en los campos. Una vez hecha la cosecha, la caña debía transportarse inmediatamente al ingenio, porque su calidad se deterioraba rápidamente si no se procesaba antes de 48 horas. Muchos de los esclavos de una plantación de Ilhéus no eran los trabajadores más adecuados para la caña de azúcar: los hacendados y los agricultores preferían a los esclavos jóvenes para el corte de la caña, no mujeres, niños ni mayores de edad.[23]

Ahora bien, se trataba de una fuerza de trabajo que podía manejar el cacao con poca dificultad. El árbol del cacao es un cultivo que, una vez maduro, produce durante decenios, por lo que no era necesario volver a plantarlo cada año, y cuando se hacía, era para extender la producción, no para sustituir los árboles productivos existentes; además, los esclavos podían sembrar mandioca, un cultivo de maduración rápida, al mismo tiempo que sembraban las nuevas plantas de cacao, porque la mandioca hacía sombra a las jóvenes y delicadas plantas de cacao en sus primeros años. Tenían que escardar los cacaotales, pero en las tierras recién despejadas se reprodu-

---

adelante *Baptismos, II*); Registro dos Nascimentos dos filhos d'escravos que liverem occorrido de 28 de septembro de 1871 em diante, conforme a lei 2040 d'aquella data (en adelante *Registro dos Nascimentos*); No. 12, 12/4/1851-04/25/1854, Escrivão: Hostílio Tulo Albuquerque Melo, Livros de Notas, Ilhéus, APEBa/SJ; No. 02/786/1253/06, Inventário de Maria José Scola del Rei y Joselina Carolina Scola del Rei, 1861, APEBa/SJ.

[23] Acerca del predominio de esclavos varones en las plantaciones de caña de azúcar, véase Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society...*, *op. cit.*, pp. 346-353, y Barickman, *A Bahian Counterpoint...*, *op. cit.*, pp. 155-156.

cían menos hierbas que en las que habían estado en cultivo durante muchos años. El cacao no produce semillas antes de cinco años pero, mientras tanto, los agricultores o hacendados podían vender la mandioca o usarla para alimentar a los esclavos de su propiedad. Una vez que las grandes bayas verdes del cacao se volvían amarillas, señal de que ya estaban maduras, se podía enviar a unos cuantos hombres a cortarlas de los árboles y los niños podían recolectarlas, mientras que las mujeres las abrían y extraían las semillas para depositarlas en unos canastos. Posteriormente, una o dos personas cargaban los canastos en mulas y los llevaban a las plataformas de secado, donde se esparcían las semillas para que se secaran al sol. Cualquiera, incluso un hombre o una mujer mayores de edad o los niños muy pequeños, podía remover los granos de cuando en cuando hasta que se hubiesen secado.[24]

Entre 1789 y 1852 varios observadores contemporáneos, entre ellos Manuel Ferreira da Câmara, Miguel Calmon y Joaquim Rodrigues de Souza, sugirieron que los hacendados y agricultores suplementasen sus cultivos de caña de azúcar o mandioca con el cultivo del cacao. Calmon y De Souza, en especial, relacionaban este último con los cambios demográficos de la población esclava de Bahía; en 1838 Calmon argumentó que sólo eran necesarias 10 personas, incluidos los ancianos, los enfermos o los muy jóvenes, o seis hombres adultos para mantener y cosechar un cacaotal de 6400 árboles; 14 años más tarde, Joaquim Rodrigues de Souza sugirió que 20 esclavos varones podían encargarse de una plantación de 50000 árboles de cacao, aunque se requerirían más esclavos si se empleaba a mujeres y niños; incluso sugirió que, idealmente, el cultivo del cacao podría permitir que algún día los hacendados bahianos renunciaran por completo a la esclavitud.[25]

[24] Véase un ejemplo de niños pequeños que trabajaban en el cacao en Caso criminal núm. 06/182/15, acusado el esclavo Diego, víctima la esclava There za, APEBa/SJ.

[25] Ferreira da Câmara, "Ensaio de descripção fizica, e economica...", *op. cit.*, pp. 304-321; Miguel Calmon du Pin e Almeida, "Memoria sobre a cultura de cacao", *Boletim da Sociedade d'Agricultura da Bahía*, 1846, reimpreso en la *Gazeta de Ilhéos*, octubre de 1904, pp. 16-30, y Joaquim Rodrigues de Souza, *Memoria sobre a lavoura de cacáo e suas vantagens principalmente na Bahía*, Tipografia de Carlos Poggetti, Rua d'Alfandege, núm. 57, Bahía, 1852, pp. 1, 4 y 7.

Uno podría preguntarse razonablemente por qué algunos hombres como Câmara o De Souza no mostraban tanto entusiasmo por el cultivo del café en el sudeste de Bahía como el que mostraban por el del cacao, dado que el café era un arbusto que, una vez maduro, también producía durante decenios y, como se practicaba en São Paulo en la época, la cosecha era una simple cuestión de arrancar las cerezas del cafeto cuando ya estaban maduras; por lo demás, los requerimientos del procesamiento eran prácticamente nulos. Ahora bien, en la zona costera del sudeste de Bahía el cultivo del café era un poco más complejo que en São Paulo; el clima cálido y lluvioso, que permitía que el café madurara a lo largo de todo el año, significaba que no había una temporada clara de cosecha, como era el caso en São Paulo. Consecuentemente, los esclavos no podían simplemente arrancar las cerezas de las ramas, sino que era necesario removerlas de unas ramas que todavía tenían decenas o centenas de frutos inmaduros, todos ellos pequeños, y cosechar los maduros sin dañar los verdes: no era una tarea fácil. En el sudeste de Bahía, por lo tanto, la cosecha del café era más compleja y consumía más tiempo que en São Paulo y, asimismo, era más difícil que la del cacao. Los esclavos ancianos que ya padecían de una visión pobre o los niños que no entendían la importancia de separar los dos tipos de cereza no eran buenos trabajadores para el café en el sudeste de Bahía. En realidad, el café de esa región podría no haber sido adecuado para el trabajo de la plantación, dado que es posible que sólo el propietario de una *fazenda* se preocupara lo suficiente por la calidad de la cosecha para tener el cuidado necesario de cosechar las cerezas maduras y dejar las inmaduras en el cafeto sin dañarlas.

Cuando los hacendados y agricultores de la región meridional de Bahía comprendieron las ramificaciones del fin del comercio de esclavos africanos, empezaron a tomar muy en serio los requisitos de mano de obra de las diferentes cosechas que cultivaban y, una vez que lo hicieron, rápidamente abandonaron la caña de azúcar, de la que siempre se había sabido que era un cultivo de uso intensivo de mano de obra que requería grandes cantidades de trabajadores varones adultos; también dejaron de plantar café debido a las dificultades de su cosecha en esa zona; asimismo, rápidamente comenzaron a aumentar la cantidad de cacao que cultivaban, porque habían

comprendido que, en su región, los requerimientos de mano de obra de ese cultivo coincidían de la mejor manera posible con la fuerza de trabajo disponible.

La industrialización y la demanda internacional en el surgimiento del cultivo de cacao

El desarrollo del interés de la región meridional de Bahía por el cacao no fue sólo una reacción a los factores locales, como la disponibilidad de mano de obra, la industria maderera y el medio ambiente, sino también a los avances de la industria del chocolate en polvo y sólido que el examen de la cadena de esa materia prima puede ayudarnos a elucidar. Como lo comentó Luis de Amaral en 1941, el sector del cacao bahiano nació junto con la industria del chocolate, con lo que quería decir que el aumento del cultivo del cacao bahiano estuvo ligado al surgimiento del cacao en polvo y el chocolate sólido industriales en Europa y América del Norte en el siglo XIX:[26] el cacao en polvo y el chocolate sólido estaban destinados al mercado de las clases trabajadora y media emergentes, eran baratos —si bien los conocedores consideraban que eran de mala calidad— y surgieron del maridaje entre la creciente oferta de cacao forastero y las innovaciones tecnológicas de la Revolución industrial.

[26] Luis Amaral, *História geral da agricultura brasileira no tríplice aspecto político-social-económico*, 3 vols., Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1939-1941, vol. 2, p. 380. Existen pocos estudios académicos del desarrollo del consumo de chocolate; los más importantes son el de Sophie Coe y Michael Coe, *The True History of Chocolate*, Thames and Hudson, Londres y Nueva York, 1996, que es el mejor sobre el consumo prehispánico y moderno; los de Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made...", *op. cit.*, caps. 1 y 5, y William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, que vinculan el desarrollo del consumo con la industrialización; el de Wolfgang Schivelbusch, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992, que lo relaciona con su propiedad de estimulante ligero que cambió las normas culturales durante la Revolución industrial, y el de Ross W. Jamieson, "The Essence of Commodification...", *op. cit.*, que también lo relaciona con la función del chocolate como estimulante. Con excepción de Schivelbusch, en un grado u otro, todos esos autores relacionan los cambios del consumo de chocolate con el desarrollo del cultivo y la oferta de cacao.

Hasta mediados del siglo XIX el chocolate fue extremadamente caro: en la España del siglo XVIII un kilogramo de chocolate costaba casi el cuádruple del salario medio diario de un trabajador, por lo que, aunque tenía la reputación de poseer propiedades benéficas, era un lujo y su consumo se limitaba casi por completo a la aristocracia, la burguesía emergente y, quizás, a sus sirvientes favoritos.[27]

El chocolate era muy caro debido, en parte, a que la oferta de su principal ingrediente, el cacao, era reducida: como antes se mencionó, el cacao criollo era un árbol muy delicado y casi había sido imposible introducirlo en las regiones al sur de las planicies mesoamericanas donde había sido domesticado por primera vez; consecuentemente, su oferta no aumentó mucho a pesar de la demanda de chocolate en Europa. Los colonizadores españoles descubrieron el cacao forastero en Venezuela, pero no producía un chocolate aceptable para las élites europeas, las únicas personas que podían darse el lujo de comprarlo. Por otra parte, los precios del cacao venezolano no parecen haber sido lo suficientemente altos como para alentar su cultivo extensivo. Varios colonizadores experimentaron con una mezcla de cacao forastero y criollo para desarrollar una nueva variedad, pero era un proceso largo y lento cuyo éxito fue limitado.[28] Los problemas climatológicos, en Trinidad, y patológicos, en Venezuela, devastaban las plantaciones, por lo que la oferta global de cacao no aumentó mucho entre 1700 y 1800. Posteriormente, las guerras de las colonias de América para independizarse de España detuvieron

[27] Eugenio Piñero, "The Cacao Economy of the Eighteenth-Century Province of Caracas", *Hispanic American Historical Review*, 68: 1, 1988, pp. 75-100; véase especialmente la p. 83.

[28] Ivar Ernholm, *Cacao Production of South America...*, *op. cit.*, y C. J. J. van Hall, *Cacao*, 2ª ed., McMillan, Londres, 1932, pp. 6-7 y 45. Las estadísticas históricas más completas sobre las exportaciones mundiales de cacao se encuentran en William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, apéndice 2, pp. 234-239. Clarence-Smith considera que los aranceles europeos sobre las importaciones fueron una causa importante de su alto costo. Aunque no estoy en desacuerdo con la idea de que los aranceles aumentaban el costo del chocolate, considero que el principal factor de sus altos costos fue una combinación de la reducida oferta y de la alta exigencia de mano de obra de su producción; véase William Gervase Clarence-Smith, *op. cit.*, p. 45, y Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made...", *op. cit.*, p. 39.

la expansión económica de Venezuela y del Ecuador casi por completo.

La habilidad, paciencia y tiempo requeridos para elaborar el chocolate exacerbaban los problemas que causaba la limitada oferta de cacao. Era necesario examinar con gran esmero las semillas para asegurarse de que fueran de cacao criollo, no de forastero, y clasificarlas para retirar todas las ramitas, el polvo, los insectos, las piedras o el yute que podrían haberse mezclado con la carga. Después, las semillas se tostaban en hogueras con mucho cuidado, porque se quemaban fácilmente, y el aroma y el gusto de los granos quemados pasarían al chocolate que se hiciera con ellos. Posteriormente se molían los granos tostados y luego se recalentaba la pasta resultante para remover la sustancia grasa, conocida como manteca de cacao, y hacer que la pasta fuese soluble en agua. El fabricante de chocolate podía añadir azúcar, vainilla y agua hirviente para obtener el líquido espeso que era la bebida predilecta para el desayuno de la aristocracia de Europa en la época o permitir que la pasta de cacao se secara y endureciera para poder almacenarla.[29] Era un proceso difícil y tardado que se hizo de manera completamente manual hasta el siglo XVIII, por lo que no es sorprendente que un kilogramo de chocolate costase el equivalente a dos días de salario de una persona.

A comienzos del siglo XIX los empresarios tenderos y propietarios de molinos de Europa y sus colonias americanas empezaron a tratar de elaborar un chocolate que fuese lo suficientemente barato como para desarrollar un mercado entre las clases emergentes, trabajadora y media, de las ciudades en crecimiento.[30] Como primer paso, recurrieron al cacao forastero, más abundante y barato, para preparar la pasta de cacao, con la esperanza de que el añadido de edulcorantes ocultara su amargura en el producto final o de que los consumidores

[29] Paul Zipperer, *The Manufacture of Chocolate*, Spon and Chamberlain, Nueva York, 1902, p. 98, y Philippe Sylvestre Dufour, *The Manner of Making Coffee, Tea and Chocolate Newly Done out of the French and Spanish*, impreso para William Crook, Londres, 1685, pp. 102-104.

[30] Se requiere investigar mucho más sobre la industria y el consumo del chocolate en la época colonial, en oposición al cultivo del cacao en la América prehispánica, porque en ella había un importante mercado de cacao cuando los españoles llegaron; véase William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, pp. 10-32.

no familiarizados con el chocolate preparado con cacao criollo no reconocieran la diferencia; después establecieron pequeños talleres donde unos artesanos llevaban a cabo las complejas fases que implicaba la elaboración de la pasta de cacao, que luego vendían a los consumidores; no habían descubierto la manera de preparar más de 15 kilogramos de chocolate al día, por lo que, si lograban vender la pasta de cocoa a un precio bajo, era porque usaban cacao más barato.

Esa situación cambió a finales del siglo XVIII, cuando los fabricantes de chocolate de Europa, los Estados Unidos y Canadá empezaron a usar las herramientas de la Revolución industrial para reducir el tiempo de producción y aumentar la cantidad de chocolate que podían fabricar en un día. En primer lugar, introdujeron los molinos mecánicos impulsados por agua para remplazar el laborioso proceso del machacado de los granos tostados. Hacia finales del siglo empezaron a aprovechar la nueva tecnología del vapor en sus fábricas, lo que les permitió añadir máquinas de torrefacción y trabajar con múltiples molinos al mismo tiempo. No está claro cuándo tuvo lugar ese avance; algunos historiadores acreditan a un chocolatero francés el haber establecido la primera fábrica con aparatos mecánicos impulsados por vapor, mientras que otros mencionan a un príncipe alemán y otros más creen que el crédito corresponde a los españoles. Los fabricantes ingleses de chocolate, J. S. Fry and Sons, en 1795 ya usaban máquinas impulsadas por vapor, y hacia 1805 al menos un chocolatero parisino empleaba el vapor para impulsar la máquina de moler de su fábrica.[31] Ahora bien, sea quien fuere quien la haya introducido primero, para los primeros años del siglo XIX el uso de la energía del vapor para la torrefacción y la molienda del cacao ya se había generalizado en Europa, y poco tiempo después lo hizo en los Estados Unidos.

[31] Walter Baker, *Cocoa and Chocolate: A Short History of Their Production and Use*, Walter Baker and Co., Dorchester, Inglaterra, 1899, pp. 28-29 y 45; Fry, *The Industrial Record*, Fry and Co., Somerdale, s. f., p. 64a; R. Whymper, *Cocoa and Chocolate: Their Chemistry and Manufacture*, P. Blakiston, Filadelfia, 1921, p. 16; Marcia Morton y Frederic Morton, *Chocolate: An Illustrated History*, Crown, Nueva York, 1986, p. 78, y Eugene Pelletier y Auguste Pelletier (coords.), *Le thé et le chocolat: dans l'alimentation publique*, Eugene Pelletier y Auguste Pelletier, París, 1861, p. 78.

Esas máquinas permitieron que los industriales hicieran cantidades extraordinarias de pasta de cacao: un chocolatero francés afirmaba que su nueva máquina, que probablemente era un molino, podía hacer el trabajo de siete hombres o, supuestamente, 95.25 kilogramos de pasta de cacao por día; otro fabricante de chocolate industrial afirmaba poder elaborar entre 270 y 320 kilogramos de pasta de cacao y chocolate sólido al día con las nuevas máquinas. Hacia mediados del siglo XIX algunos fabricantes de chocolate mencionaban cantidades tan altas como una tonelada diaria; sin embargo, eso probablemente no significa que hicieran 365 toneladas de chocolate al año, porque la pasta de cocoa no se solidificaba durante los meses más calurosos del verano.[32]

Aun cuando las máquinas de molienda y torrefacción podían acelerar el proceso de fabricación de la pasta de cacao, no servían para remover la manteca de cacao, proceso que hacía que la pasta de cacao fuese soluble en agua. En esos primeros años de la pasta de cacao industrial existían varias técnicas para remover el exceso de manteca de cacao, pero cada una tenía sus problemas. La técnica suiza llamada "método *weiched*" requería que los fabricantes de chocolate remojaran y removieran "los granos en agua hasta que la membrana de la semilla pudiese removerse y luego [calentaban] los granos rápidamente hasta que la cascarilla se desprendía"; otro procedimiento para retirar la manteca de cacao de los granos molidos, llamado "proceso húmedo", implicaba hervir las semillas hasta que la materia grasa salía a la superficie; sin embargo, los dos procesos restaban también el sabor y el aroma del chocolate junto con la manteca de cacao, por lo que el producto final carecía del gusto a chocolate.[33] Posteriormente, en 1828, el chocolatero holandés C. J. van Houten inventó una máquina para separar químicamente la manteca de cacao de la pasta de cacao, pero pasarían muchos años antes de que fuese adoptada de manera generalizada, porque el chocolate que se hacía con ese método requería más granos y, en esa época, la producción mundial de cacao todavía era muy limi-

[32] Walter Baker, *Cocoa and Chocolate..., op. cit.*, p. 29, y Paul Zipperer, *The Manufacture of Chocolate, op. cit.*, p. 98.

[33] Paul Zipperer, *The Manufacture of Chocolate, op. cit.*, p. 102, y Richard Whymper, *Cocoa and Chocolate..., op. cit.*, p. 170.

tada; consecuentemente, la pasta de cacao "pura" era demasiado costosa para que las amas de casa de las clases trabajadora y media pudieran comprarla.

En lugar de usar alguno de esos métodos poco satisfactorios para remover la manteca de cacao, o hacerlo manualmente, los fabricantes añadían *sustancias* a la pasta de cacao torrefacto y molido para hacerla soluble en agua. Cuando esos aditivos eran edulcorantes, como el azúcar o la melaza, el resultado podía ser delicioso, aunque de apariencia fangosa, pero muchos de los primeros industriales reducían sus costos añadiendo a su pasta de cacao almidón o alguna otra sustancia menos agradable. A mediados del siglo XIX unos investigadores de los gobiernos inglés y estadunidense denunciaron que una gran parte de la pasta de cacao que se hacía en la época contenía de todo, desde ramas, polvo y trozos de yute, hasta melaza, betún y ocre oscuro. Mucho tiempo después, la compañía inglesa Cadbury admitió que, al principio, su pasta de cacao contenía 80% de almidón de papa, harina y melaza, y sólo 25% de pasta de cacao.[34]

Ahora bien, a pesar de los problemas mencionados, los avances tecnológicos permitieron que en la primera mitad del siglo XIX un grupo de tenderos introdujera un nuevo producto: el cacao en polvo. Éste, destinado a competir con el café y el té por la preferencia de los hogares consumidores de la clase trabajadora y la clase media, requería muy poco procesamiento: el ama de casa simplemente necesitaba poner el polvo de cacao en una taza, añadir agua hirviendo y su taza de chocolate ya estaba lista. Preparar una taza de chocolate ya no era más difícil que preparar una taza de café o té, y la gente de las clases trabajadora y media podía consumir en el desayuno una versión de la misma bebida tan popular entre los aristócratas.

La demanda del cacao en polvo "adulterado" fue lo suficientemente grande como para animar a los fabricantes de chocolate industrial a comercializar un cacao industrial "puro" cuando la producción mundial de cacao comenzó a exceder constante-

[34] Marcia Morton y Frederic Morton, *Chocolate: An Illustrated History*, op. cit., p. 75; Cadbury Brothers, *Cocoa and Chocolate from Grower to Consumer*, Cadbury Brothers, Bournville, Inglaterra, s. f., p. 178, y Iolo A. Williams, *The Firm of Cadbury, 1831-1931*, Constable, Londres, 1931, p. 25.

mente las 20 000 toneladas por primera vez. Las antiguas regiones productoras, como el Ecuador (8 592 toneladas) y la Amazonia brasileña (3 280 toneladas), habían aumentado su producción, mientras que las nuevas regiones, como Bahía (570 toneladas), Fernando Pó y São Thomé (396 toneladas), habían empezado a contribuir con cantidades pequeñas pero importantes a la oferta mundial. Para 1870 la producción mundial de cacao había aumentado casi 20% y siguió creciendo hasta el fin del siglo.[35] La mayoría del nuevo cacao era de la variedad forastero: era amargo, pero se podía moler más y más fácilmente que el delicado cacao criollo, y también era más barato.

El aumento de la oferta de cacao y las innovaciones tecnológicas que facilitaron la producción y la comercialización generalizadas de las variedades de pasta de cacao "pura" también permitieron a los industriales elaborar chocolate comestible por primera vez. Durante la mayor parte de su historia el chocolate había sido una bebida, no un alimento. A principios de la segunda mitad del siglo XIX los fabricantes de chocolate industrial empezaron la producción en masa de tabletas y dulces de chocolate. Esos chocolates representaron un avance importante de la industria chocolatera, pero no eran los tipos de chocolate comestible que tiempo después se harían populares; en otras palabras, eran los equivalentes sólidos de la pasta de cacao adulterado tan popular en la época; sin embargo, por primera vez el chocolate se pudo empacar en una caja y darse como un obsequio barato o llevarlo a la escuela, el trabajo o el campo de batalla.

Un fabricante suizo de chocolate, Daniel Peter, revolucionó la industria del chocolate comestible en 1876, cuando le añadió leche y creó el primer chocolate con leche del mundo, la sustancia que ahora es la base del mercado de masas del

[35] Iolo A. Williams, *The Firm of Cadbury...*, *op. cit.*, p. 71, e Ivar Ermeholm, *Cacao Production of South America...*, *op. cit.*, pp. 69, 109 y 123. El cultivo de cacao en América durante ese periodo casi no ha recibido la atención que merece; entre las excepciones se encuentran Miguel Ángel González Leal, "Insurgencia popular, oligarquía regional y Estado en el Ecuador liberal (1895-1925): la huelga general de Guayaquil, 1922", *Anuario de Estudios Americanos*, 54: 1, 1997, pp. 159-184; Andrés Guerrero, *Los oligarcas del cacao*, El Conejo, Quito, 1980, y Janine Gasco, "Cacao and the Economic Integration of Native Society in Colonial Soconusco, New Spain", tesis de doctorado, University of California at Santa Barbara, Santa Barbara, 1987.

chocolate. Durante los siguientes 30 años su invento tuvo tanto éxito que todas las otras grandes compañías chocolateras importantes, y también muchas menores, intentaron producir su propio chocolate con leche; sin embargo, no pudieron hacerlo al principio, en parte, porque Peter mantuvo un secreto muy bien guardado sobre su tecnología y, en parte, porque tampoco conocían el principal secreto industrial de Peter: la leche condensada. La leche está compuesta por seis partes de agua, se agria fácilmente y es muy pesada para su transporte; pero, por un afortunado accidente, Peter había descubierto que sólo necesitaba los sólidos de la leche para hacer el chocolate con leche, porque uno de sus vecinos más cercanos era Henri Nestlé, propietario de una compañía que producía y vendía leche condensada en toda Europa. Los imitadores de Peter tuvieron dificultades para encontrar el método adecuado para mezclar la leche con la pasta de cacao y tardaron casi 30 años en poder producir un chocolate con leche comercializable;[36] cuando al fin lo lograron, los fabricantes de toda Europa, los Estados Unidos y Canadá empezaron a elaborar y a vender sus propios productos, cuyos nombres se convirtieron en sinónimo de chocolate, como los besos de Hershey's, el chocolate con leche de Cadbury y la tableta Mars.

El éxito de los productos de la pasta de cacao y los chocolates se debió en gran medida a los extraordinarios cambios que habían tenido lugar en la dieta y las prácticas sociales en Europa y América del Norte. Para finales del siglo XIX, en los países donde la clase trabajadora y la clase media habían consumido regularmente cerveza, ale y vino durante el día a todo lo largo del siglo XVIII, la industrialización estaba acabando con la práctica del consumo de licores durante la jornada de trabajo y con el día de descanso no oficial del trabajador, el "San Lunes", para recuperarse de la embriaguez del fin de semana. El consumo de alcohol se ganó gradualmente la reputación de enfermedad social, a medida que los reformistas se esforzaban por alejar a las nuevas clases trabajadora y media de las bebidas alcohólicas y llevarlas a un conjunto de estimulantes —café, té y chocolate— que no intoxicaban, todos los cuales se consumían con una gran cantidad de azúcar y leche

[36] Iolo A. Williams, *The Firm of Cadbury...*, *op. cit.*, p. 92.

y, por ende, también proporcionaban una rápida fuente de calorías. El chocolate tenía un beneficio más: incluía nutrientes que los otros dos productos no comprendían, por lo que se pudo comercializar como un alimento saludable apropiado para las mujeres y los niños, así como una bebida que representaba una alternativa al alcohol. En consecuencia, a medida que el trabajo y la vida social se volvían crecientemente una característica distintiva de las sociedades industriales que se desarrollaban en los Estados Unidos y Europa, el chocolate encontró un nicho comercial importante junto al café y el té.[37]

Todos esos cambios provocaron que el consumo mundial de cacao empezara a aumentar extraordinariamente. En 1886 la compañía Walter Baker, de Dorchester, Massachusetts, estimó las importaciones mundiales de cacao en aproximadamente 44 000 toneladas; para 1909 la cifra se había más que cuadriplicado, hasta alcanzar 225 000 toneladas, y para 1927 se había multiplicado nuevamente, hasta llegar a 466 500 toneladas. No es sorprendente que los analistas de la industria chocolatera de principios del siglo XX comentaran lo siguiente: "En el presente, el chocolate se vende por sí mismo en cualquier parte del mundo, siempre y cuando sea agradablemente dulce y sepa a chocolate".[38]

Así, tampoco es sorprendente que la oferta hubiese aumentado para satisfacer la nueva demanda. Los nuevos productos del cacao y el chocolate estaban hechos casi por completo con cacao forastero y, aunque en general se consideraba que ese cacao era de "baja" calidad, en contraste con la variedad criolla, era muy adecuado para los nuevos tipos industriales de cacao y chocolate; además, provenía de otras fuentes que no habían sido productoras importantes de cacao en los siglos XVII y XVIII y que no contaban con las condiciones clima-

[37] Wolfgang Schivelbusch, *Tastes of Paradise...*, *op. cit.*; Sidney W. Mintz, *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Viking-Penguin, Nueva York, 1985; versión en español: *Dulzura y poder. El lugar del azúcar en la historia moderna*, traducción de Laura Moles Fanjú, Siglo XXI, México, 1996.

[38] Paul Zipperer, *The Manufacture of Chocolate*, *op. cit.*, p. 29; Walter Baker, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, pp. 2-5; R. Whymper, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, pp. 18 y 219, y William Gervase Clarence-Smith, *Cocoa and Chocolate...*, *op. cit.*, pp. 236-237.

tológicas necesarias para el cultivo del cacao criollo. Durante los primeros decenios del siglo xx los productores africanos empezaron a surgir como los proveedores de cacao forastero más importantes del mundo, con la Costa de Oro a la cabeza de ellos. Bahía no era el principal proveedor de cacao del mundo, sino el segundo más importante, posición que mantendría durante la mayor parte del siglo xx.

La producción bahiana aumentó lentamente durante el siglo xix y a partir de 1890 tomó vuelo. Las exportaciones regulares de cacao datan del decenio de 1780, pero todavía se limitaban a 26 toneladas al año en 1830, cuando los funcionarios bahianos empezaron a publicar datos estadísticos sobre las exportaciones, después de los trastornos relacionados con la lucha por la independencia en Bahía; sin embargo, hacia 1860 las exportaciones habían aumentado más de 10 veces, hasta llegar a 570 toneladas, y el cacao ya era con mucho la principal fuente de ingresos de los agricultores de la región meridional de Bahía. Hacia 1890 las exportaciones bahianas ya habían alcanzado las 10000 toneladas, para 1914 se cuadruplicaron y alcanzaron las 40000 toneladas, y en 1927 esa cantidad casi se duplicó, pues llegaron a 77000 toneladas. Evidentemente, la producción bahiana de cacao estuvo estrechamente ligada a los cambios del mercado de cacao y chocolate industriales.

Ahora bien, es razonable preguntarse en qué grado se puede suponer que los avances en ese mercado afectaron las decisiones tomadas por los hacendados y agricultores bahianos; en otras palabras, ¿cuán enterados estaban de los cambios en la producción y el consumo de los productos de cacao y del chocolate? Resulta sorprendente que aunque algunos de ellos sabían mucho, se podría decir que la mayoría no sabía casi nada. La información provenía de diversas fuentes: bajo los auspicios de la Asociación Bahiana para la Industria y la Agricultura, los ensayos de Ferreira da Câmara, Miguel Calmon y Rodrigues de Souza se pusieron a la disposición de un público limitado pero bien relacionado. Esos tres investigadores no sólo presentaron informes a los miembros de la asociación, sino que los trabajos de Calmon fueron publicados en la revista de esa institución, mientras que los de Rodrigues de Souza aparecieron en un periódico y, después, bajo los auspicios de

la asociación, como un folleto.[39] Ciertamente, la mayoría de los agricultores de Ilhéus no estaba al tanto de esos informes o publicaciones, pero varios de los propietarios de las grandes haciendas estaban afiliados a la asociación.

Otros hacendados y agricultores estaban enterados de lo que ocurría en la industria del cacao y el chocolate gracias a su experiencia personal: a lo largo del siglo XIX llegaron a la región meridional de Bahía muchos inmigrantes suizos, alemanes, austriacos, franceses, españoles e ingleses, y todos ellos lo hicieron después de que los fabricantes de chocolate empezaran a producir para el mercado de la clase trabajadora y la clase media. El primer propietario del ingenio Castello Novo dio a su plantación el nombre de su pueblo natal, Neuchâtel, en Suiza, uno de los primeros centros de fabricación de chocolate de ese país; consecuentemente, quizá no sea sorprendente que hubiese plantado cacao, así como café y caña de azúcar, en la plantación que estableció. Se sabe menos sobre los orígenes y hábitos de otros colonizadores europeos de la región meridional de Bahía en la época, pero parece claro que, a lo largo del siglo XIX, los inmigrantes provenientes de Europa llevaron las nuevas sobre la creciente popularidad del chocolate y el desarrollo de nuevos productos en ese continente.[40]

Tanto los inmigrantes europeos como los propietarios de las grandes haciendas siguieron recibiendo las noticias de Europa después de haber adquirido una propiedad en el sudeste de Bahía; en algunos casos, porque nunca vivieron en sus propiedades, sino en Salvador, donde tenían más acceso a las noticias sobre la demanda europea que el que se podría esperar que tuviera un hacendado que vivía al borde de la selva meridional de Bahía. Los que realmente vivían en Ilhéus recibían noticias cuando los viajeros extranjeros llegaban a la ciudad, lo cual era sorprendentemente frecuente, porque, durante la primera mitad del siglo XIX la región sudeste de Bahía era un alto obligado para los viajeros franceses, alemanes y austriacos que iban a Brasil, mientras que otros recibían las noticias

[39] Ferreira da Câmara, "Ensaio de descripção fizica, e economica da Comarca de São Jorge dos Ilhéos", *op. cit.*; Miguel Calmon du Pin e Almeida, "Memoria sobre a cultura de cacao", *op. cit.*, y Joaquim Rodrigues de Souza, *Memoria sobre a lavoura de cacao..., op. cit.*

[40] Mary Ann Mahony, "The World Cacao Made...", *op. cit.*, pp. 230-245.

por medio de las raras y preciosas cartas que les enviaban sus parientes que habían permanecido en Europa;[41] algunos más, en fin, solían visitar Europa y conocer de primera mano los nuevos productos comercializados, mientras que otros obtenían su información mediante las redes comerciales que enlazaban Salvador con Ilhéus.

Finalmente, por lo menos a unos cuantos de los hacendados y agricultores bahianos les gustaba el sabor del chocolate y es probable que decidieran plantar cacao por esa razón. Joaquim Simplicio Nogueira se mudó de Recôncavo a Ilhéus alrededor de 1870 y empezó a cultivar cacao. Cuando falleció, en 1893, las autoridades encontraron entre sus pertenencias una vasija para preparar chocolate, además de cacaotales con varios miles de cacaoteros. No era propietario de una gran hacienda ni un inmigrante europeo, sino que parece haber sido hijo de un agricultor de Recôncavo con una propiedad mediana; sin embargo, parecía saber cómo usar el cacao para preparar chocolate y pudo haberse visto atraído por la región meridional de Bahía para cultivar los granos necesarios para preparar su bebida predilecta.[42]

El cacao toma las riendas

En el siglo xx los hacendados del sudeste de Bahía creían que el cacao había sido la elección natural de sus padres y abuelos y menospreciaban a todo aquel que no lo considerase inmediatamente como el mejor cultivo para plantar; sin embargo, dados todos los factores antes examinados, en el siglo xix la excelencia del cacao no era inmediatamente evidente para las personas que enfrentaban la decisión sobre qué debían plantar, y por esa razón el cultivo de cacao en esa región no despegó tan inmediata y rápidamente como lo hizo el del café en São Paulo. A finales del siglo xviii y principios del xix los ha-

[41] En los documentos del antropólogo Anthony Leeds se puede encontrar la traducción de algunos ejemplos de esas cartas, los suficientes para indicar que existían; véase Papers of Anthony Leeds, Anthropological Archives, American Museum of Natural History, Smithsonian Institution.

[42] Autuação de um officio do sub commissionario de policia Capitão Pedro Scola Homem del Rei, Joaquim Simplicio Nogueira, 1893, FEBC/PCVC.

cendados y agricultores de Ilhéus aserraban madera y plantaban al menos cuatro productos agrícolas para su venta comercial. Hacia mediados del siglo XIX unas dos docenas de grandes haciendas producían madera, caña de azúcar, café, cacao y productos alimenticios, mientras que unas 300 granjas producían madera, cacao, café y productos alimenticios. Inicialmente, los hacendados y agricultores habían plantado cultivos que, culturalmente, consideraban apropiados. Los que contaban con capital, plantaban caña de azúcar y producían azúcar, el "negocio noble" de Bahía, mientras que los que no tenían capital cultivaban mandioca y otros productos alimenticios para su venta en el mercado de Salvador, aunque esos cultivos sólo producían lo que Ferreira da Câmara llamó una "felicidad mediocre". Algunos observadores, de Ferreira da Câmara a Rodrigues da Souza, se quejaban de que los bahianos meridionales no estaban dispuestos a invertir en el cacao, pero para los hombres y las mujeres que debían tomar decisiones cruciales sobre el medio de vida para sí y sus familias, la decisión de invertir en un nuevo cultivo cuyo mercado apenas empezaba a despuntar en el siglo XIX no era fácil. En consecuencia, cuando plantaban cacao en sus propiedades lo hacían gradualmente, pero también conservaban los cultivos ya comprobados —la caña de azúcar y la mandioca— y experimentaban con otra opción, el café. Cuando al fin vieron cómo se comportaba el cacao y analizaron todos los factores que han sido mencionados, desde el medio ambiente hasta la industria maderera, pasando por la mano de obra y la industria de la pasta de cacao y el chocolate, les quedó claro que el cacao era el mejor cultivo para ellos.

Expresado en términos prácticos, probablemente los hacendados y agricultores vieron esas ventajas en sus bolsillos, pues ya en 1789 los observadores estimaban que el cacao rendía utilidades extraordinarias con una inversión mínima; en 1835 Calmon argumentaba que dos terceras partes de los ingresos obtenidos del cacao serían ganancias. Esas estimaciones pueden haber sido exageradas, pero parece ser que las utilidades obtenidas del cacao sí eran buenas o, al menos, mejores que las de otros cultivos. El azúcar y la *cachaça* (ron) de Ilhéus generaban sólo 2 200 y 1 000 reis, respectivamente, a pesar de que sus costos de producción eran en extremo altos. Los pro-

cios de los productos agrícolas básicos, como la mandioca, el *inhame* (ñame) y el arroz, eran más altos y sus costos de producción más bajos, pero no se consideraban cultivos prestigiosos. Es probable que el café obtuviese precios más altos que ninguna otra cosecha local; no obstante, aunque existen pocas estadísticas sobre el café, específicamente de las comunidades productoras de cacao, las pocas con que se cuenta muestran que las utilidades del café fueron superiores a las del cacao en 2000 reis por arroba durante el decenio de 1860, cuando los hacendados y agricultores del sudeste de Bahía empezaron a dedicar sus tierras al cacao, antes que al café. A menos que los agricultores de la región meridional de Bahía hicieran caso omiso completamente de los precios —lo cual parece poco probable—, deben de haber plantado cacao, en lugar de café, porque ganaban más dinero con él, a pesar de que los precios del café eran mejores. Y es probable que ello se haya debido a que el cacao producía abundantemente con poca mano de obra, mientras que, en el sudeste de Bahía, el café requería mucha mano de obra por sus tiempos de maduración. Cuando se considera la cantidad de la inversión o de la mano de obra requeridas para la producción de cacao en la región meridional de Bahía, en comparación con el café o con cualquier otra cosecha, parece claro que el rendimiento del cacao debe haber sido mayor que el de las otras cosechas.[43]

Hacia el decenio de 1860 casi todas las personas con acceso a la tierra en el sudeste de Bahía cultivaban al menos un poco de cacao, ya fuesen propietarios de ingenios azucareros y aserraderos, ya agricultores o leñadores sin recursos para construir costosas instalaciones de procesamiento; para 1890 casi todos cultivaban cacao. Los propietarios de ingenios azucareros y aserraderos plantaron la mayor cantidad de cacao en el lapso de tiempo más breve: entre 1850 y 1890 varios de ellos habían plantado más de 50000 cacaoteros[44] y dos planta-

[43] Véase Miguel Calmon du Pin e Almeida, "Memoria sobre a cultura de cacao", *op. cit.* En lo concerniente al rendimiento de la inversión en azúcar, véase Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society...*, *op. cit.*, pp. 226-229; Bahía, Brasil, "Relatorio apresentado a Assembléia Legislativa Provincial...", *op. cit.*, anexo 8, y Antonio Gomes Villaça, juiz de direito to presidente da provincia, Lista..., juízes, maço 2400, APEBa/SH.

[44] No. 02/754/1220/11, Inventário do Capitão Egydio Luis de Sá, 1880; No.

ron ¡200 000![45] Por otra parte, los agricultores no contab
con los recursos para plantar tanto cacao tan rápidamen
pero hubo un grupo que plantó entre 10 000 y 25 000 cacao
ros durante la segunda mitad del siglo XIX.[46] Otro grupo, q
menos acceso a la mano de obra, sólo pudo plantar en
1 000 y 5 000 cacaoteros, mientras que los agricultores que
tenían esclavos raramente podían plantar más de 1 000 árb
les de cacao, a menos que fuesen miembros de una fami
numerosa con hijos mayores.[47]

El reducido número de árboles de cacao de esas plantac
nes y granjas no refleja necesariamente su interés en el caca
la cantidad de tierra que sus propietarios tenían a su dispo

02/786/1253/06, Inventário de Maria José Scola del Rei e Josefina Caro
Scola del Rei, 1861; Livros de Notas, Ilhéus, No. 12, 12/4/1851-04/25/1
Escrivão: Hostílio Tulo Albuquerque Melo, APEBa/SJ; Maximilianzu I, em
rador de México, *Recollections of my Life*, 3 vols., nueva edición con pref
R. Bentley, Londres, 1868, vol. 3, "Mato Virgem", p. 360; AD: Fernando S
ger e outros v. Albino Francisco Martins, 1911, FEBC/PCVC.

[45] Livros de Notas, Ilhéus, No. 14, 27/04/1854 a 10/11/1859, Hostílio T
de Albuquerque Melo; No. 05/2177/2646/04, testamento de Pedro Cerq
Lima, 1881, APEBa/SJ; Inventário de Pedro Antonio Cerqueira Lima, I
Registro de Testamentos, FEBC/PCVC; Durval Vieira de Aguiar, *Descri
práticas da Província da Bahia: com declaração de todas as distâncias inte
diárias das cidades, vilas e povoações*, 2ª ed., prefacio de Fernando Sales
varia Editora Cátedra em convênio com o Instituto Nacional do Livro
nistério da Educação e Cultura, Río de Janeiro, 1979.

[46] No. 02/750/1216/09, Inventário de Maria Bonim Lavigne, 1878;
03/1298/1767/08, Inventário de Acrísio Januário Cardoso, 1887; No. 02
1226/04, Inventário de José Lopes da Silva, 1888; No. 02/762/1228/12, In
tário de João Carlos Hohlenwerger, 1886; No. 02/759/1225/3, Inventári
Domingos Lopes da Silva, 1883, APEBa/SJ; Inventário de Domingos
de Lemos, 1888; Registro de Testamentos, FEBC/PCVC. Baptismos, II; R
tro dos nascimentos.

[47] No. 03/1298/1767/08, Inventário de Acrísio Januário da Silva, 1887
03/742/1207/02, Inventário de João Pedro Bonim, 1868; No. 02/761/1227/1
ventário de Joaquim Alves da Silva, 1885; No. 02/759/1225/6, Inventário de
cia Maria Abreu e Castro, 1883; No. 02/795/1220/14, Inventário de João S
mundo Cordier, 1849; No. 02/761/1227/13, Inventário de Joaquim Alv
Silva, 1885; No. 03/742/1207/02, Inventário de João Pedro Bonim, 1868
03/1298/1767/08, Inventário of Acrísio Januário Cardoso, 1887; No. 03
1225/6, Inventário de Felícia Maria Abreu e Castro, 1883; No. 03/742/120
Inventário de Sofia Claudentina Batista, 1882; No. 03/762/1228/03, Inven
de Maria Juliana Wense, 1885; No. 03/742/1207/03, Inventário de Agostin
tonio da Silva, 1868, APEBa/SJ; Registro de Testamentos, FEBC/PCVC;
milianzu I, emperador de México, *Recollections of my Life*, *op. cit.*, vol. 3, p

ción. Muchos de ellos reclamaron o eran propietarios de extensas tierras boscosas en una o más zonas del territorio, pero ninguno podía adquirir suficiente mano de obra para limpiar y plantar toda la tierra de su propiedad. Esa situación cambiaría cuando, hacia finales del siglo XIX, su región empezó a adquirir la reputación de ser un lugar donde se podía ganar dinero: los migrantes permanentes y temporales invadirían las selvas de la región meridional de Bahía y establecerían sus propias plantaciones de cacao o irían a contratarse con los hacendados y agricultores ya establecidos. Para entonces los terratenientes ya habían perdido completamente el interés por preservar la selva, salvo cuando los árboles servían como protección para los cacaotales.

En este trabajo se ha argumentado que fueron varios los factores que contribuyeron al surgimiento del sector del cacao en Bahia en el siglo XIX, entre ellos la política maderera, el clima y el suelo, la disponibilidad de mano de obra y de capital y la generación de la demanda de pasta de cacao y chocolates industriales, pero que, sobre todo, el cacao se convirtió en la cosecha más importante de Bahía debido a las decisiones que tomaron los hacendados y agricultores de la región con base en la información que tenían disponible. Consecuentemente, para comprender el surgimiento del cacao en la zona meridional de Bahía se requiere tener en cuenta que fue un proceso en que la demanda internacional fue un factor importante, pero no necesariamente el único.

ARCHIVOS CONSULTADOS

APEBa: Arquivo Público do Estado de Bahia
APEBa/SH: Arquivo Público do Estado da Bahia/Secção histórica
APEBa/SJ: Arquivo Público do Estado da Bahia/Secção judiciaria
FEBC/PCVC: Fórum Epaminondas Berbert de Castro/ Primeiro Cafório da Vara Cível

BIBLIOGRAFÍA

Alden, Dauril, "The Significance of Cacao Production in the Amazon Region during the Late Colonial Period: An Essay in Comparative Economic History", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 120: 2, 1976, pp. 103-135.

Amaral, Luis, *História geral da agricultura brasileira no triplice aspecto politico-social-económico*, 3 vols., Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1939-1941, vol. 2.

Bahía, Brasil, Presidência da Província, "Relatorio apresentado a Assembléia Legislativa Provincial da Bahia pelo excellentissimo Presidente da Provincia, o Comendador Manuel Pinto de Souza Dantas no dia 1 de março de 1866", anexo 8.

Baiardi, Amílcar, *Subordinação do trabalho ao capital na lavoura cacaueira da Bahia*, Hucitec, São Paulo y Salvador da Bahia, 1984.

Baker, Walter, *Cocoa and Chocolate: A Short History of Their Production and Use*, Walter Baker and Co., Dorchester, Inglaterra, 1899.

Barickman, Bert J., *A Bahian Counterpoint: Sugar, Tobacco, Cassava, and Slavery in the Recôncavo, 1780-1860*, Stanford University Press, Stanford, 1999.

———, "Persistence and Decline: Slave Labour and Sugar Production in the Bahian Recôncavo, 1850-1888", *Journal of Latin American Studies*, 28: 3, octubre de 1996, pp. 581-633.

Bethell, Leslie, *The Abolition of the Brazilian Slave Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 1970.

Bondar, Gregório, "A cultura de cacao na Bahia", *Boletim Technico*, núm. 1, Instituto de Cacao da Bahia, Empreza Graphica da *Revista dos Tribunaes*, São Paulo, 1938, pp. 78-86.

Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Nueva York, 1993.

Cadbury Brothers, *Cocoa and Chocolate from Grower to Consumer*, Cadbury Brothers, Bournville, Inglaterra, s. f.

Calmon du Pin e Almeida, Miguel, "Memoria sobre a cultura de cacao", *Boletim da Sociedade d'Agricultura da Bahia*, 1846, reimpreso en la *Gazeta de Ilhéos*, octubre de 1904.

Cheesman, E. E., "Notes on the Nomenclature, Classification and Possible Relationships of Cacao Populations", *Tropical Agriculture*, núm. 21, Trinidad, 1944, pp. 144-159.

Clarence-Smith, William Gervase, *Cocoa and Chocolate, 1765-1914*, Routledge, Londres, 2000.

Coe, Sophie, y Michael Coe, *The True History of Chocolate*, Thames and Hudson, Londres y Nueva York, 1996.

Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira, *Diagnóstico socioeconomico da região cacaueira*, Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), Ilhéus, 1976, vol. 7.

Dean, Warren, *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*, University of California Press, Berkeley, 1995.

Dufour, Philippe Sylvestre, *The Manner of Making Coffee, Tea and Chocolate Newly Done Out of the French and Spanish*, impreso para William Crook, Londres, 1685.

Ellis, David, *Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade*, Oxford University Press, Oxford, 1987.

Erneholm, Ivar, *Cacao Production of South America: Historical Development and Present Geographical Distribution*, C. R. Holmquists Boktryckeri, Gotemburgo, 1948.

Ferreira da Câmara, Manoel, "Ensaio de descripção fizica, e economica da Comarca de São Jorge dos Ilhéos", *Memórias Economicas da Academia das Sciencias de Lisboa*, 1: 304-350, 1789.

Ferry, Robert J., *The Colonial Elite of Early Caracas. Formation and Crisis, 1567-1767*, University of California Press, Berkeley, 1989.

———, "Encomienda, African Slavery, and Agriculture in Seventeenth-Century Caracas", *Hispanic American Historical Review*, 61: 4, noviembre de 1981, pp. 609-635.

Fry, *The Industrial Record*, Fry and Co., Somerdale, s. f.

Garcez, Angelina, y Nobre Rolim, "Mecanismos da formação socioeconomico no eixo Ilhéus-Itabuna", tesis de maestría en ciencias sociales de la Universidade Federal da Bahia, Salvador da Bahia, 1977.

Garcez, Angelina, Nobre Rolim y Antonio Fernando Guerreiro de Freitas, *Bahia cacaueira: Um estudo da história recente*, Universidade Federal da Bahia, col. Estudos Baianos, núm. 11, Núcleo de Publicações do Centro Editorial e Di-

datico da Universidade Federal da Bahia, Salvador da Bahia, 1979.

Gasco, Janine, "Cacao and Economic Inequality in Colonial Soconusco, Chiapas, Mexico", *Journal of Anthropological Research*, 52: 4, 1996, pp. 385-410.

———, "Cacao and the Economic Integration of Native Society in Colonial Soconusco, New Spain", tesis de doctorado, University of California at Santa Barbara, Santa Bárbara, 1987.

Gereffi, Gary, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", en A. Douglas Kincaid y Alejandro Portes (coords.), *Comparative National Development*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1994, pp. 25-56.

González Leal, Miguel Ángel, "Insurgencia popular, oligarquía regional y Estado en el Ecuador liberal (1895-1925): la huelga general de Guayaquil, 1922", *Anuario de Estudios Americanos*, 54: 1, 1997, pp. 159-184.

Graden, Dale, "An Act 'Even of Public Security': Slave Resistance, Social Tensions and the End of the International Slave Trade to Brazil, 1835-1856", *Hispanic American Historical Review*, 76: 2, 1996, pp. 249-282.

Guerreiro de Freitas, Antonio Fernando, "Au Brésil: deux régions de Bahia (1896-1937)", tesis de doctorado, Université Paris IV, 1992.

Guerrero, Andrés, *Los oligarcas del cacao*, El Conejo, Quito, 1980.

Hall, C. J. J. van, *Cocoa* [1914], 2ª ed., Macmillan, Londres, 1932.

Jamieson, Ross W., "The Essence of Commodification: Caffeine Dependencies in the Early Modern World", *Journal of Social History*, 35: 2, 2001, pp. 269-294.

Leslie, Deborah, y Suzanne Reimer, "Spatializing Commodity Chains", *Progress in Human Geography*, 23: 3, 1999, pp. 401-420.

MacLeod, Murdo, *Spanish Central America: A Socioeconomic History, 1520-1720*, University of California Press, Berkeley, 1973.

Mahony, Mary Ann, "The World Cacao Made: Society, Politics, and History in Southern Bahia, Brazil, 1822-1919", tesis de doctorado, Yale University, 1996.

Maximilianzu I, emperador de México, *Recollections of my Life*, 3 vols., nueva edición con prefacio, R. Bentley, Londres, 1868, vol. 3, "Mato Virgem".

Miller, Shawn, *Fruitless Trees: Portuguese Conservation and Brazil's Colonial Timber*, Stanford University Press, Stanford, 2000.

Mintz, Sidney W., *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Viking-Penguin, Nueva York, 1985.

Morton, F. W. O., "Royal Timber in Late Colonial Brazil", *Hispanic American Historical Review*, 58: 1, 1978, pp. 41-61.

Morton, Marcia, y Frederic Morton, *Chocolate: An Illustrated History*, Crown, Nueva York, 1986.

Neezer, Carlos Hermann, "Os pioneiros suiços no comercio", *Revista da Bahia*, núm. 16, marzo-mayo de 1990, p. 41.

Pelletier, Eugène, y Auguste Pelletier (coords.), *Le thé et le chocolat: dans l'alimentation publique*, Eugene Pelletier y Auguste Pelletier, París, 1861.

Piñero, Eugenio, "The Cacao Economy of the Eighteenth-Century Province of Caracas", *Hispanic American Historical Review*, 68: 1, 1988, pp. 75-100.

——, *The Town of San Felipe and Colonial Cacao Economies*, American Philosophical Society, Filadelfia, 1994.

Reis, João José, y Eduardo Silva, *Negociação e conflito: a resistencia negra no Brasil escravista*, Companhia das Letras, São Paulo, 1989.

Rodrigues da Souza, Joaquim, *Memoria sobre a lavoura de cacáo e suas vantagens principalmente na Bahia*, Tipografía de Carlos Poggetti, Rua d'Alfandega, núm. 57, Bahía, 1852.

Santos Dias, Luiz Antônio dos, Júlio Pontes Barriga, Paulo Yoshio Kageyama *et al.*, "Variation and Its Distribution in Wild Cacao Populations from the Brazilian Amazon", *Brazilian Archives of Biology and Technology*, 46: 4, diciembre de 2003, pp. 507-514.

Schivelbusch, Wolfgang, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992.

Schwartz, Stuart, *Slaves, Peasants and Rebels: Reconsidering Brazilian Slavery*, University of Illinois Press, Urbana, 1992.

——, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society: Bahia, 1550-1835*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.

Silva Lisboa, Balthazar da, *Auto de tombo feito em huma e outra margem do Rio de Itahaipe*, 24 de mayo de 1799, Biblioteca Nacional, Sección de Manuscritos, núm. 22-2-41.

———, "Memoria sobre a comarca dos Ilhéus", *Annaes da Biblioteca Nacional*, Biblioteca Nacional, Sección de Manuscritos, 37 vols., Bahía, 1915, vol. V, pp. 88-264.

———, "Officio do Ouvidor da comarca dos Ilhéos, Balthasar da Silva Lisboa para D. Rodrigo de Sousa Coutinho, no qual lhe communica uma interessante informação sobre a comarca dos Ilhéos, a sua origem, a sua agricultura, commercio, população e preciosas mattas, Cairú 20 de março de 1799", *Annaes da Biblioteca Nacional*, vol. 36, 1914.

Spix, Johann Baptist von, y Carl Friedrich Martius, *Viagem pelo Brasil*, vol. 2, Melhoramentos, São Paulo, 1976.

Talbot, John M., "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America", *Latin American Research Review*, 32: 2, 1997, pp. 117-135.

Verger, Pierre, *Bahia and the West Coast Trade, 1549-1851*, Ibadan University Press, Ibadan, Nigeria, 1962.

Vieira de Aguiar, Durval, *Descrições práticas da Província da Bahia: com declaração de todas as distâncias intermedi-rias das cidades, vilas e povoações*, 2ª ed., prefacio de Fernando Sales, Livraria Editora Cátedra em convènio com o Instituto Nacional do Livro, Ministério da Educação e Cultura, Río de Janeiro, 1979.

Weid-Neuweid, Maximilianzu, *Viagem ao Brasil*, Editora Itaiaia, Belo Horizonte, Editora da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1989.

Whymper, Robert, *Cocoa and Chocolate: Their Chemistry and Manufacture*, P. Blakiston, Filadelfia, 1921.

Williams, Iolo A., *The Firm of Cadbury, 1831-1931*, Constable, Londres, 1931.

Wright, Angus Lindsay, "Market, Land and Class: Southern Bahia, Brazil, 1890-1942", tesis de doctorado, University of Michigan, Ann Arbor, 1976.

Young, Allen M., *The Chocolate Tree: A Natural History of Cacao*, Smithsonian Nature Books, Washington, 1994.

Zipperer, Paul, *The Manufacture of Chocolate*, Spon and Chamberlain, Nueva York, 1902.

VIII. LOS BARCOS BANANEROS Y LOS ALIMENTOS INFANTILES: EL PLÁTANO EN LA HISTORIA DE LOS ESTADOS UNIDOS

MARCELO BUCHELI e IAN READ

EL TÉRMINO peyorativo "república bananera" ha sido utilizado para describir a un país atrasado, gobernado por un dictador despótico, poblado por campesinos y dependiente de la voluntad de consorcios transnacionales extranjeros. Las opiniones acerca de la United Fruit Company ayudaron a modelar esa imagen histórica predominante de América del Centro. El consorcio, establecido en 1899 en Boston, Massachusetts, Estados Unidos, creó en la región del mar Caribe una gigantesca red de producción de plátano —fruto conocido también como banano— para su comercialización en los Estados Unidos, red que incluía plantaciones en el trópico, viviendas, hospitales, ferrocarriles, líneas telegráficas, puertos y la flota de barcos de vapor más numerosa del mundo, la Gran Flota Blanca. Con dicha red, la United Fruit Company dio forma a la integración vertical más exitosa del sector agrario en los primeros 20 años del siglo XX, época en la que el mundo fue testigo de otros procesos de integración industrial vertical en compañías transnacionales como la Ford Motor Company o la Standard Oil Company.[1] La United Fruit dominó el comercio interna-

[1] Mira Wilkins, especialista en historia empresarial, considera que la United Fruit Company es un "ejemplo de libro de texto" de la integración vertical exitosa que siguió una tendencia general observada en el sector de las transnacionales estadunidense a finales del siglo XIX y principios del XX; véase Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, pp. 157-160. El proceso de la integración vertical de la United Fruit Company ha sido estudiado por varios autores, entre ellos: Robert Read, "The Growth and Structure of Multinationals in the Banana Export Trade", en Mark Casson (coord.), *The Growth of International Business*, Allen & Unwin, Londres, 1983, pp. 180-213; Charles D. Kepner y Jay Soothill, *The Banana Empire: A Case Study of Economic Imperialism*, Vanguard Press, Nueva York,

cional del plátano durante los primeros 60 años del siglo XX y tuvo un grado de control extremadamente alto de la economía de Honduras, Guatemala y Panamá, países cuyo comercio con el extranjero dependía casi por completo del plátano. Incluso los habitantes de esos países dieron a la United Fruit el apodo de "pulpo", debido a los innumerables aspectos de las sociedades de esas naciones que se vieron afectados por las operaciones de dicho consorcio transnacional.

La idea de que esa compañía explotaba a sus trabajadores y se entrometía en la política de los países latinoamericanos ha trascendido el medio académico y ha sido ilustrada por escritores importantes como Miguel Ángel Asturias, Gabriel García Márquez y Pablo Neruda;[2] de manera similar, los investigadores interesados en la United Fruit han generado un conjunto de estudios centrados en las características políticas, económicas, sociales y étnicas de la producción y exportación de plátanos de la empresa frutera;[3] sin embargo, la historia siempre termina cuando los racimos de plátano eran descargados en las cubiertas de los barcos de vapor, dejando atrás las huelgas, las revoluciones y las intrigas tropicales.

¿Qué pasaba después de que los barcos bananeros zarpaban de las costas caribeñas? Mediante el recurso a la idea de la cadena de mercancías como unidad de análisis, nuestra intención es seguir los plátanos desde el puerto hasta la cocina del consumidor estadunidense. Asumimos que la United Fruit Company —el mayor productor y proveedor de plátanos del mundo durante decenios— hizo sus inversiones en América del Centro y la región del mar Caribe con un propó-

---

1935, y Stacy May y Galo Plaza, *United States Business Performance Abroad: The Case Study of the United Fruit Company in Latin America*, National Planning Association, Washington, 1958.

[2] Miguel Ángel Asturias, *Viento fuerte*, Losada, Buenos Aires, 1950; Gabriel García Márquez, *Cien años de soledad*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1967, y Pablo Neruda, *Canto general*, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1950.

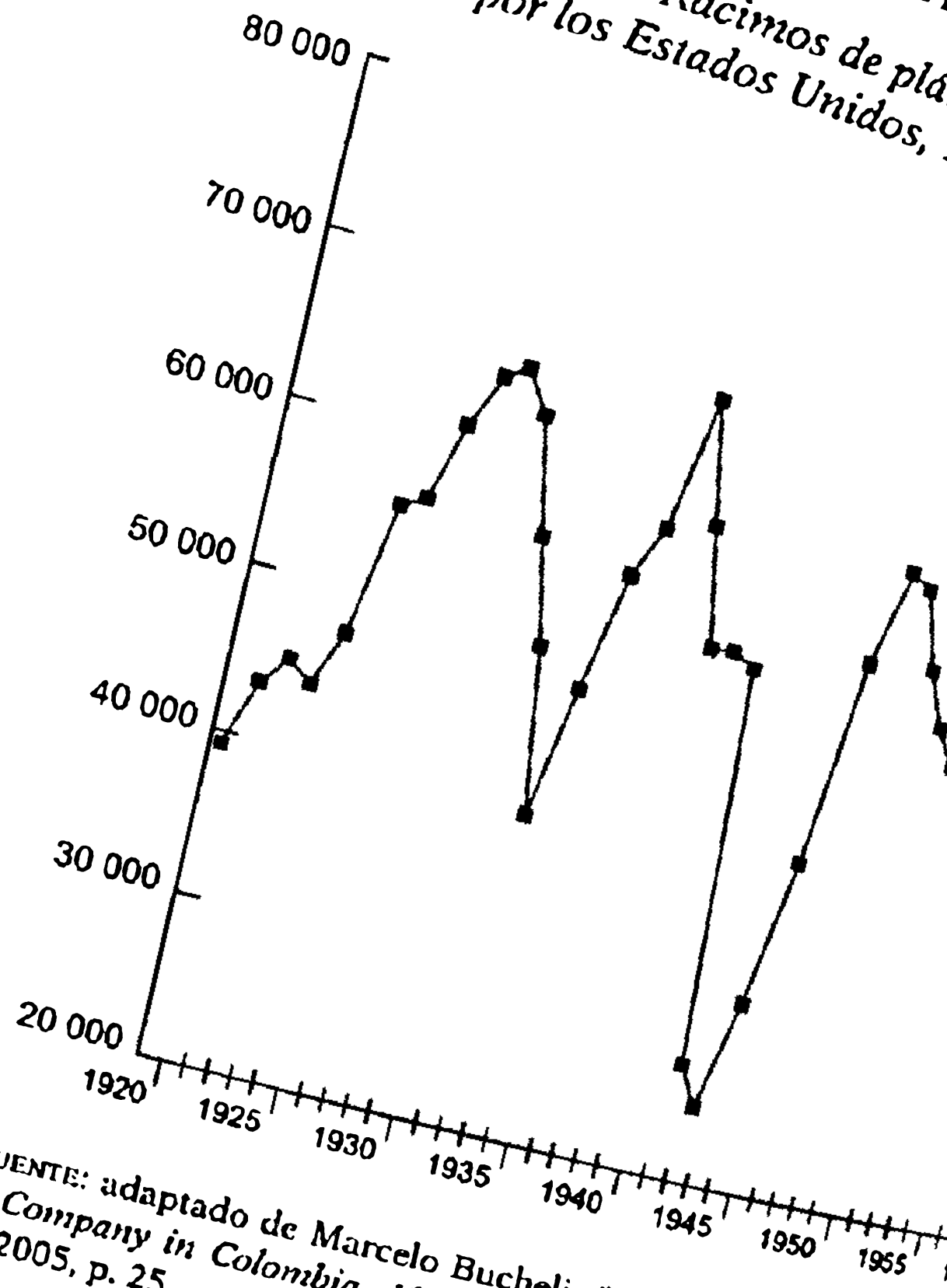
[3] Existe un abundante número de estudios sobre la United Fruit Company, entre ellos las biografías exhaustivas de Steve Striffler y Mark Moberg, *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, y Marcelo Bucheli, *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York University Press, Nueva York, 2005.

sito específico: vender sus plátanos en las tiendas de abarrotes estadunidenses. Desde luego, de no haber tenido los estadunidenses tanta ansia por comprar y comer esa fruta, la compañía no habría construido la infraestructura de producción en América Latina, y los conflictos laborales, sociales y políticos que surgieron en torno de esa industria no habrían tenido lugar. Para comprender cómo y por qué la United Fruit actuó como lo hizo en sus plantaciones latinoamericanas es de capital importancia entender cómo evolucionó su mercado de consumo, qué factores afectaron el consumo de plátanos y de qué manera los representantes de los medios de comunicación y la política estadunidenses restringieron y alteraron a la United Fruit Company.

Un análisis del mercado del plátano estadunidense en el largo plazo muestra que la mayoría de los cambios de los patrones de consumo tuvieron lugar durante el siglo xx. Las importaciones de plátano aumentaron continuamente desde sus comienzos en los mercados estadunidenses, con excepción de los periodos de la primera Guerra Mundial, la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial (véase la gráfica VIII.1). El volumen de plátanos importados por los Estados Unidos no sólo aumentó a todo lo largo del siglo xx, sino también el consumo per cápita de la población estadunidense. Mientras que en 1909 los estadunidenses consumieron una media de 7.7 kilogramos al año, en 1997 consumían aproximadamente 12.25 kilogramos anuales (véase la gráfica VIII.2). Las crisis generadas por la primera Guerra Mundial, la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial afectaron a la baja el consumo per cápita, pero también hubo un largo periodo de estancamiento y descenso durante los decenios de 1960 y 1970, el cual llegó a su fin cuando los estadunidenses redescubrieron el plátano como un alimento saludable. En este capítulo analizamos las razones de esas fluctuaciones.

El enfoque del problema parte de dos preguntas: la primera se centra en los consumidores de plátanos: ¿qué factores afectaron el consumo de plátanos en los Estados Unidos? La segunda se enfoca en el principal vendedor de plátanos: ¿qué factores afectaron las operaciones de la United Fruit Company en los Estados Unidos? Nosotros argumentamos que, durante el periodo anterior a la segunda Guerra Mundial, ha-

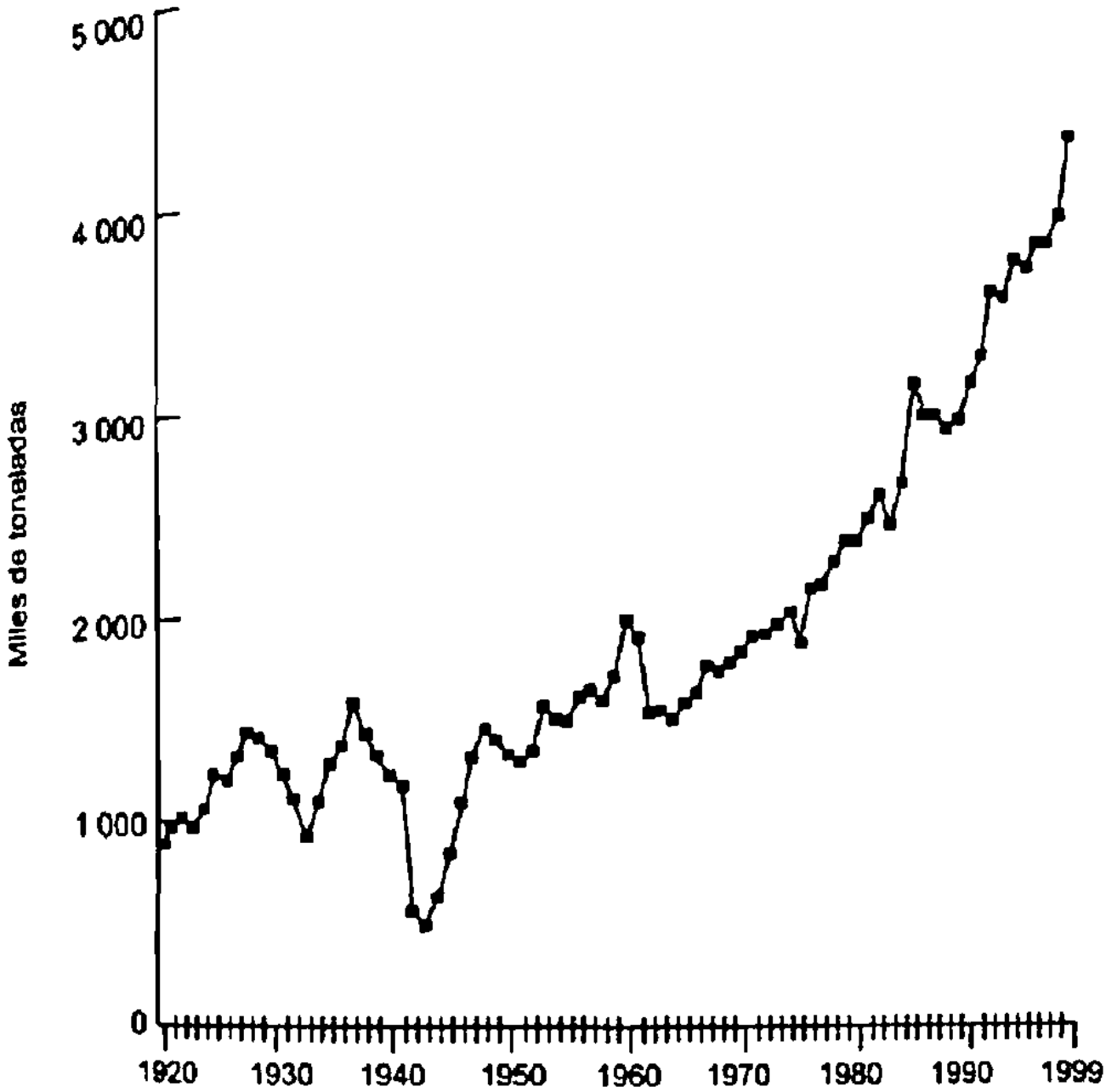
GRÁFICA VIII.1. *Racimos de plá*
por los Estados Unidos,



FUENTE: adaptado de Marcelo Bucheli, *Bananas and Business: The*
Fruit Company in Colombia, 1899-2000, New York University Press,
York, 2005, p. 25.

bía una demanda de fruta fresca que no se podía satisfac
con la producción local debido a que la disponibilidad de l
mayoría de las frutas estadunidenses era estacional. La cre
ciente población urbana de los Estados Unidos y la falta de
sustitutos provocaron el aumento continuo de la demanda de
plátanos; por otra parte, la expansión de la United Fruit Comp
pany satisfizo esa demanda mediante la integración vertical
de sus operaciones, la eliminación de los competidores y una
agresiva comercialización de su producto. De esa manera, la
compañía ayudó a estimular la demanda y mantuvo el oligo
polio sobre la producción de plátano en América Latina y so

GRÁFICA VIII.2. *Plátano importado por los Estados Unidos, 1920-1999 (miles de toneladas)*



FUENTE: adaptado de Marcelo Bucheli, *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York University Press, Nueva York, 2005, p. 26.

bre la distribución de ese fruto en los Estados Unidos. El consorcio logró alcanzar su posición dominante durante una época en que se llevaba a cabo un combate contra los carteles comerciales o trusts, pero no enfrentó una oposición fuerte del gobierno de los Estados Unidos gracias a la relación estratégica que existía entre la United Fruit Company y el Departamento de Estado estadunidense y gracias a que la gran mayoría de los medios de comunicación estadunidenses consideraban que la compañía era el "civilizador del trópico". Después de la segunda Guerra Mundial la privilegiada posición de la United Fruit Company llegó a su fin. En primer lu-

gar; la demanda de plátanos disminuyó en los Estados Unidos debido a la introducción de nuevos sustitutos, como la fruta congelada y enlatada, y sólo logró recuperarse en el decenio de 1970, cuando la preocupación por la obesidad y los problemas cardiacos entre la población estadunidense provocó la reanimación del consumo de plátanos. En segundo lugar, la fuerza de la United Fruit Company disminuyó en virtud del proceso legal que el gobierno de los Estados Unidos emprendió contra ella y de las nuevas críticas de un gran número de medios de comunicación estadunidenses. Esos factores interrelacionados, aunados a un mercado más competitivo, pusieron en peligro financiero a la compañía. Al final ésta se vio obligada a desintegrarse verticalmente y compartir el mercado con sus competidores, proceso que también se vio influido por los problemas laborales y políticos que enfrentaba en América Latina. La caída de su participación en el mercado estuvo estrechamente relacionada con la pérdida de una gran parte de la influencia de la United Fruit Company en la política latinoamericana, por lo que se vio forzada a cambiar sus relaciones con los trabajadores de sus plantaciones. La era de la "república bananera" había llegado a su fin.

Este estudio se divide en cuatro secciones: en la primera y la segunda examinamos los factores que afectaron la demanda de plátanos, la estructura de la industria bananera y la relación de la United Fruit Company con el gobierno de los Estados Unidos entre 1880 y 1945, y en la tercera y la cuarta exploramos las causas de los cambios ocurridos durante el periodo posterior a la segunda Guerra Mundial, de 1945 a 1970. Nuestras fuentes incluyen los archivos del Departamento de Estado y el Congreso y las estadísticas del Departamento de Agricultura, todos de los Estados Unidos, así como los informes anuales de la United Fruit Company, artículos del periódico *The New York Times* y de revistas populares e información estadística de diferentes agencias gubernamentales. El estudio concluye con un breve análisis del uso de las cadenas de mercancías en la historiografía económica.

DE LAS *SUITES* DE LUJO DE LOS HOTELES A LAS "LONCHERAS": EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA BANANERA EN LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1880 A 1945

En el decenio de 1880 se consideraba que el plátano era una fruta exótica y cara, pero ese atractivo no duraría más allá de la década de 1920. La fruta llegó a ser un producto barato que cada vez se integraba más a la dieta básica de la creciente clase trabajadora estadunidense. Antes de la segunda Guerra Mundial los plátanos llegaron para dar respuesta a la demanda de frutas frescas que no se podía satisfacer con la producción local estadunidense. Los estadunidenses dependieron durante mucho tiempo de sus propios agricultores para obtener la mayoría de sus productos agrícolas; no obstante, los meses de invierno eliminaban de su régimen alimenticio regular muchos alimentos, incluida la fruta; pero, a partir de mediados del decenio de 1880, el plátano empezó a ser despachado desde las regiones tropicales a lo largo de todo el año y logró apoderarse de gran parte del mercado invernal de fruta. Las importaciones de plátano tuvieron un aumento impresionante, de nada en 1884 a ingresos de más de 10 millones de dólares en la primera década del siglo XX, como se detalla en el primer informe anual de la United Fruit Company, donde se describen las ganancias obtenidas de la creciente demanda de ese fruto en el mercado estadunidense. Las cifras mencionadas por Andrew Preston, presidente del consorcio, muestran los espectaculares cambios que tuvieron lugar en el mercado:

> Mediante su departamento de distribución, la Fruit Dispatch Company, su compañía, organizó el más completo y sistemático método de disposición de sus productos en todo Estados Unidos, gracias a que estableció agencias para la comercialización de la fruta en todas las principales ciudades del país. A pesar de que sólo ha transcurrido un breve tiempo desde que se perfeccionó su organización, los resultados han sido extremadamente gratificantes, puesto que no sólo han permitido que el consumidor compre plátanos a un costo más bajo que nunca sino que han aumentado considerablemente el consumo de fruta. Durante el año de 1901 la Fruit Dispatch Company distribuyó 18 906 cargas

de camión de productos tropicales, frente a las 16 197 del año anterior, un aumento de 2 709 cargas o, aproximadamente, de casi el 16 por ciento.[4]

El importante aumento continuó durante los primeros 10 años de existencia del consorcio, el que, en 1902, informó de un aumento de las ventas de plátanos de 12% sobre el año anterior y una considerable reducción de los costos del transporte. Gracias a los esfuerzos de comercialización del consorcio y al crecimiento continuo de la demanda del consumidor, el número de sucursales de la Fruit Dispatch Company aumentó 50% en 1905 y 17% el año siguiente. La compañía informó que la demanda también había aumentado en Europa, mercado al que planeaba dirigirse enseguida.

En los primeros años del siglo XX también se modificó la percepción que los estadunidenses tenían del plátano. Ese fruto, exótico y peculiar al principio, se convirtió en un artículo de calidad ordinaria y común a medida que la oferta satisfacía los aumentos de la demanda y sus precios caían a un plano asequible para la generalidad del público; sin embargo, las "fuerzas invisibles" del mercado no constituyen toda la historia, dado que la United Fruit Company se situó a la vanguardia de las estrategias publicitarias de tipo mercantil y comercializó una nueva imagen del fruto. Algunos estudios recientes han demostrado que los estadunidenses cambiaron la condición cultural del plátano;[5] por ejemplo, a finales del siglo XIX el plátano se anunciaba como una fruta que sólo se servía en hoteles y restaurantes de lujo, pero, desde los primeros años del siglo XX, las revistas populares empezaron a publicar recetas de cocina que incluían el plátano como ingrediente; algunos compositores de música, como George Gershwin, incluyeron referencias a los plátanos en la lírica de su música y muchos estadunidenses tarareaban las notas de canciones como *Yes, We Have No Bananas!* [¡Sí, no tenemos plátanos!] y

[4] United Fruit Company, *Annual Report to the Stockholders*, 1901, pp. 6-7.

[5] Virginia S. Jenkins, *Bananas: An American History*, Smithsonian Institution, Washington, 2000, y John Soluri, "Banana Cultures: Linking the Production and Consumption of Export Bananas, 1800-1980", en Steve Striffler y Mark Moberg (coords.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, pp. 48-79.

Banana in your Fruit Basket [Plátanos en tu cesta de fruta], y el investigador John Soluri descubrió incluso un uso más extenso del plátano en el lenguaje cotidiano con términos que ingresaron al vocabulario, como "top banana" (mandamás) y "to go bananas" (enloquecer).[6] Así, a medida que los plátanos desaparecían gradualmente de la carta de los restaurantes de lujo, cada vez se les mencionaba más en las canciones populares y en las caricaturas de los periódicos e incluso ocuparon un lugar en el vocabulario común estadunidense.

A medida que el plátano se asociaba cada vez más con la dieta de los pobres y los inmigrantes, las casas importadoras trataban de influir en la demanda estadunidense mediante la distribución de libros y folletos en los que subrayaban los beneficios del plátano para todo el mundo. Su principal objetivo eran las amas de casa, a las que enseñaban no sólo recetas con plátano sino también el valor nutritivo de esa fruta y sus ventajas como alimento infantil: los niños pequeños, afirmaban, no rechazan la textura y el gusto del plátano. Las compañías distribuidoras, como la Fruit Dispatch, se dedicaron a cambiar la creencia popular de que las damas respetables no debían comer plátanos en público; en realidad, sus esfuerzos fueron tan exitosos que muchos estadunidenses empezaron a creer que los plátanos eran una fruta sólo para las mujeres y los niños.[7]

El cambio de las creencias sobre el plátano se hizo evidente cuando, en 1913, la Comisión Financiera del Senado de los Estados Unidos propuso un arancel de cinco céntimos de dólar por racimo. El proyecto de ley enfrentó una fuerte oposición de las casas importadoras, los grupos de consumidores y los medios de comunicación; muchas de las pequeñas empresas de importación afirmaron que el arancel las expulsaría del negocio y reforzaría el dominio de la United Fruit Company. Por su parte, los diputados pertenecientes a la Comisión de Reforma de Aranceles argumentaron que se trataba de un impuesto retrógrado, porque los pobres consumían plátanos abundantemente y éstos eran la única fruta disponible todo el año en las tiendas de abarrotes a un precio estable y asequi-

[6] John Soluri, "Banana Cultures...", *op. cit.*, pp. 49 y 62.
[7] Virginia S. Jenkins, *Bananas: An American History*, *op. cit.*, pp. 106-107.

ble; además, varias organizaciones de consumidores también declararon que el arancel iba a perjudicar a las familias de la clase trabajadora; en fin, el periódico *The New York Times* publicó varios artículos en los que criticó la naturaleza reaccionaria del arancel. El debate continuó hasta el fin del año, cuando el arancel sobre el plátano fue eliminado discretamente de la lista del proyecto de ley Underwood-Simmons.[8]

¿Tenían razón los opositores al proyecto de ley o estaban equivocados? Se puede especular sobre los efectos de la legislación y la ubicuidad del plátano en los Estados Unidos mediante el análisis del consumo de plátanos per cápita durante ese periodo. Entre 1909 y 1914 el consumo de plátanos por persona durante el año aumentó de 7.7 a 8.2 kilogramos, aumento per cápita que resulta aun más significativo cuando se calcula la proporción del consumo de plátanos del consumo total de frutas frescas: el consumo de plátanos representó 20.9% del total en 1909 y aumentó a 26.5% en 1914.[9]

A principios del siglo XX el plátano ya había llegado a ser un importante ingrediente del régimen alimenticio de los consumidores estadunidenses; gravar esa fruta habría dado como resultado el aumento de los precios de más de una cuarta parte de la fruta fresca que consumían. Las cifras no variaban según la temporada, pero si se considera que la manzana, la naranja y otras frutas estadunidenses eran escasas en invierno, el plátano se consumía en mayores proporciones. Para 1910 las frutas procesadas representaron sólo 9.9% del consumo per cápita de todas las frutas (procesadas y frescas) en los Estados Unidos y alcanzaron 15.4% en 1914. Dado que la tecnología para el procesamiento de la fruta todavía no había sido desarrollada completamente, la fruta enlatada no era un sustituto popular de la fruta fresca. A mediados del decenio de 1950, cuando se puso a disposición del público consumidor la fruta en conserva y embotellada para los infantes, también se pusieron en marcha los anuncios publicitarios del plátano en conserva y embotellado destinados a ellos.

Un periodo de rápida urbanización, industrialización y aumento constante de la población contribuyó a la expansión

[8] *Ibid.*, pp. 22-24.
[9] Marcelo Bucheli, *Bananas and Business...*, *op. cit.*, p. 30.

del mercado del plátano, pero ese aumento fue interrumpido por la primera Guerra Mundial, cuando el gobierno de los Estados Unidos requirió de los consorcios United Fruit y Standard Fruit, el competidor mucho más pequeño de aquélla, que le prestaran sus barcos para ayudar en el esfuerzo bélico. Las importaciones de frutas calculadas con base en el consumo per cápita disminuyeron drásticamente, pero se recuperaron cuando el conflicto llegó a su fin. En realidad, la administración de la United Fruit Company tenía tanta confianza en que la demanda subiría que en su informe anual de 1919 anunció que aumentaría la tierra de cultivo, a pesar de los varios años de bajas ganancias.[10]

El aumento de las importaciones estadunidenses durante el periodo posterior a la primera Guerra Mundial no se puede atribuir al incremento de la demanda de un mercado que no estaba saturado. El consumo per cápita de plátanos aumentó a un ritmo muy veloz durante el decenio de 1910, estimulando a las casas importadoras a llevar más y más fruta al país. La United Fruit Company también se benefició durante ese periodo y siguió haciendo publicidad de más y nuevas maneras de consumir el plátano: en 1924 distribuyó un recetario en el que animaba a los consumidores a comer sus plátanos con hojuelas de maíz y leche en el desayuno; cinco años después el consorcio extendió su departamento de publicidad de la Fruit Dispatch Company, que se concentró en nuevas ideas para promover el consumo de plátanos. Esa agencia siguió haciendo publicidad a la idea de combinar el plátano con cereal e incluso hizo tratos con las compañías fabricantes de cereales para promover mutuamente sus productos. A finales del decenio de 1920 se formó un departamento de educación que enviaba paquetes de información a los maestros de las escuelas primarias para alentar a los niños a hacer comidas balanceadas mediante el consumo de frutas como el plátano.[11] En 1925

[10] *Idem.*

[11] Uno de esos paquetes, enviado a la señora E. M. Shreckengost, de Brookville, Pensilvania, incluía cinco artículos: *1)* un pequeño libro titulado *About Bananas* [Sobre el plátano] que detallaba la (heroica) historia de la compañía; *2)* el folleto *Teaching Health Through the School Lunch* [Enseñanza de la salud mediante el almuerzo escolar], escrito por la profesora Lydia Roberts; *3)* el folleto *Health and the School* [La salud y la escuela], editado por el doctor J.

el Departamento de Educación de los Estados Unidos tam-
bién empezó a publicar un periódico bimensual llamado *Uni-*
fruitco que presentaba artículos sobre las plantaciones y los
barcos de la United Fruit Company. Esas tácticas beneficiaban
al consorcio, pero no pudieron impedir el gran derrumbe de
las ventas cuando la bolsa de valores cayó en 1929, dando ini-
cio a la Gran Depresión. La crisis de 1929 afectó a todo el sec-
tor platanero, además de a la United Fruit. Las compañías im-
portadoras enfrentaron retos diferentes para mantener a flote
sus importaciones. Aunque el consumo per cápita de todo tipo
de frutas frescas descendió durante los primeros cuatro años de
la depresión, la proporción del plátano como parte de todas
las frutas consumidas también bajó. Una posible razón de ese
descenso proporcional fue el aumento temporal de los precios
al consumidor durante esos años. Dado que muchas compa-
ñías aumentaron los precios de sus productos durante la Gran
Depresión, es probable que los consumidores estadunidenses
hayan concentrado su gasto en otros alimentos. El plátano
descendió a su punto más bajo de ventas del periodo de entre-
guerras en 1933, el mismo año en que el consumo per cápita
de fruta fresca también estuvo en su punto más bajo.[12]

El consumo estadunidense de plátanos aumentó a finales
del decenio de 1950, junto con la recuperación general de la
economía nacional. A diferencia de lo que había ocurrido en
los otros sectores de la economía estadunidense, el estallido
de la segunda Guerra Mundial detuvo el crecimiento de la in-
dustria bananera. Durante la guerra, tanto el consumo per cá-
pita como las importaciones totales de plátanos que hacían
los Estados Unidos se hundieron nuevamente a su cota más
baja de la historia, pero, como se verá, las utilidades de las
compañías fruteras aumentaron. Una vez que la guerra termi-
nó, las compañías importadoras de plátanos se prepararon

Mace Andress; *4)* un pasaje del libro *Count Luckner, The Sea Devil: An Appre-*
ciation of Bananas by a Sea-Raider Who Disrupted Allied Shipping during the
World War Without Taking a Human Life [El conde Luckner, un demonio ma-
rino: agradecimiento al plátano por un pirata que conmocionó a los bar-
cos aliados durante la Guerra Mundial sin tomar una sola vida humana!]
5) un "cartel para colorear" que mostraba un plátano a medio pelar y un vaso
de leche.

[12] Marcelo Bucheli, *Bananas and Business...*, *op. cit.*, pp. 32-33.

para reiniciar el aprovisionamiento del mercado estadunidense de esa fruta, pero descubrieron que el mercado había cambiado nuevamente durante ese periodo: los estadunidenses estaban consumiendo más alimentos procesados y menos fruta fresca, un problema que la United Fruit Company tuvo que enfrentar durante los decenios siguientes.

La concentración en la industria del plátano: el surgimiento de la United Fruit Company

Debido a que la United Fruit Company dominó entre 33 y 66% de todo el mercado del plátano entre 1900 y 1970, es necesario prestar atención especial a su comportamiento. Durante la consolidación de la industria bananera, la United Fruit Company se incorporó en 1899 después de la fusión de varias compañías productoras y transportadoras, lo cual dio inicio a un periodo en el que ese consorcio pudo influir tanto en los precios del plátano en los Estados Unidos como en muchos gobiernos de los países latinoamericanos que lo producían. Algunas compañías, como la Cuyamel Fruit Company y la Standard Fruit and Steamship Company, trataron de competir con la United Fruit Company, pero nunca pusieron realmente en riesgo su poder dominante. La Standard Fruit fue establecida en 1923, en la ciudad de Nueva Orleans, por los hermanos Vaccaro, una familia de importadores de plátano, y logró controlar aproximadamente 15% del mercado del plátano, pero sólo pudo empezar a competir más seriamente con la United Fruit después de la segunda Guerra Mundial, cuando introdujo algunas innovaciones tecnológicas que aumentaron la productividad de sus plantaciones. La Standard Fruit también recibió un impulso cuando adquirió las propiedades de la United Fruit en Guatemala, después de que el gobierno de los Estados Unidos obligara a la segunda a deshacerse de sus propiedades en Guatemala por no cumplir con la legislación antitrust estadunidense.[13] Por otra parte, la Cuyamel Fruit Com-

[13] En 1967 el consorcio Castle and Cook Company adquirió la Standard Fruit Company y, en la actualidad, ese consorcio opera con el nombre de Dole Corporation. Véase una historia detallada de la Standard Fruit Company en Stephen Karnes, *Tropical Enterprise: The Standard Fruit and Steamship Com-*

pany tuvo un destino muy diferente, puesto que fue adquirida por la United Fruit Company en 1933, después de no haber logrado desplazar a la reina de los plátanos con una guerra de precios.

La posición dominante de la United Fruit Company se mantendría hasta el final de la segunda Guerra Mundial, cuando una variedad de factores contribuyó a la disminución de su proporción del mercado y a la lenta desconcentración de la industria. En esta sección se estudian esos cambios y se describe la cobertura que dieron a ese consorcio los medios de comunicación estadunidenses y las acciones emprendidas en su contra por el gobierno de los Estados Unidos.

Entre 1880 y 1900 más de 200 compañías o firmas ingresaron al negocio del plátano, afectando al crecimiento de las importaciones.[14] Muchas de esas empresas eran pequeñas productoras e importadoras que desaparecieron cuando la industria pasó por un rápido periodo de consolidación al terminar el siglo XIX. Minor C. Keith, un empresario de ferrocarriles que había plantado bananos a lo largo de sus vías, se acercó a Andrew W. Preston, presidente de la Boston Fruit Company, con una propuesta para crear la United Fruit con base en sus propiedades. A Preston, un bostoniano como Keith, le agradó la idea y, así, en 1899, incorporaron la United Fruit Company conforme a la legislación de Nueva Jersey. Los diferentes activos de uno y otro resultaron ser complementarios: Keith dirigía su red de ferrocarriles y sus plantaciones en América del Centro y comercializaba sus plátanos en el sureste de los Estados Unidos, mientras que Preston cultivaba plátanos en las Indias Occidentales, era propietario de un gran número de barcos y vendía en el noreste de los Estados Unidos; además, al expandir la superficie agrícola en la que producían, pudieron evitar los daños de las inundaciones o los huracanes, desastres naturales comunes en la región.

El liderazgo de Keith y Preston también resultó lucrativo para el nuevo consorcio. La infraestructura de producción de

---

pany in Latin America, Louisiana State University, Baton Rouge, 1978.

[14] Frederick U. Adams, *The Conquest of the Tropics*, Page, Nueva York, 1914, p. 72, y Timothy Taylor, "Evolution of the Banana Multinationals", en Timothy E. Josling y Timothy Taylor, *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, CABI, Cambridge, 2003, pp. 67-97; véase especialmente la p. 2.

la United Fruit aumentó constantemente a medida que Keith abría a través de las densas selvas los angostos corredores necesarios para tender vías. La construcción de los ferrocarriles causó un enorme número de muertes, sobre todo de trabajadores de las Indias Occidentales que tendían las vías. En 1993 Trever Purcell escribió que los bisnietos de esos trabajadores todavía comentaban que "bajo cada uno de esos polines [traviesas] está el cuerpo de un hombre de color".[15] Para poder tender sus ferrocarriles la United Fruit Company compró contratos a largo plazo a precios extremadamente favorables a los dictadores centroamericanos, como los generales Miguel R. Dávila Cuéllar, de Honduras, y Jorge Ubico Castañeda, de Guatemala; y, al tiempo que tendía las vías, plantaba bananos a ambos lados de ellas y levantaba chozas de lodo y juncos para sus trabajadores: salpicando el verde océano de hojas de banano, se veían las encaladas casas tipo Cabo Cod (en Massachusetts, Estados Unidos) que el consorcio construyó para los gerentes estadunidenses de sus plantaciones.

Las plantaciones de la United Fruit Company proliferaron; durante los primeros 20 años del consorcio, por ejemplo, las propiedades de tierras de la compañía se cuadruplicaron. El aumento de la producción reflejaba el de la demanda en los Estados Unidos y el consorcio se benefició enormemente gracias al éxito de la Fruit Dispatch Company en la distribución de plátanos por todo el oeste medio de ese país. La subsidiaria siguió expandiéndose velozmente bajo la protección de la United Fruit Company: en 1899 tenía 16 agencias que vendían plátano y, para 1940, unas 60 agencias de la compañía manejaban más de 50000 vagones de ferrocarril cargados de plátanos.[16] Ahora bien, aun cuando esas tácticas beneficiaron enormemente a la United Fruit Company, cuando la Gran Depresión la golpeó y las ventas se desplomaron, ninguna cantidad de publicidad o propaganda podría haber hecho que recuperara sus anteriores grados de ganancias: a todo lo largo del decenio de 1920 el crecimiento del consorcio se estancó y los accionistas tendrían que aguardar hasta después de la segunda Guerra Mundial para ver que sus utilidades volvían a subir.

[15] Steve Striffler y Mark Moberg, *Banana Wars...*, *op. cit.*, pp. 4-5.
[16] Frederick U. Adams, *The Conquest of the Tropics*, *op. cit.*, pp. 317-322.

El veloz crecimiento de la United Fruit Company y antes de la Gran Depresión había llamado la atención de los periódicos y las revistas estadunidenses, que ayudaron a transformar el consorcio en un nombre local: los periodistas capitalizaron la imagen positiva de la compañía simbolizada por su enorme Gran Flota Blanca, la flota mercante privada más grande del mundo. Entre 1920 y 1940 los estadunidenses de moda recorrían los trópicos en los "barcos bananeros" y miles de parejas jóvenes disfrutaban de románticas lunas de miel entre Nueva York y la región del mar Caribe. En una época anterior al viaje aéreo de precios asequibles, los cruceros podían atraer a casi 70 000 pasajeros cada año, lo que permitía que, a lo largo de dos semanas, los estadunidenses disfrutaran del cálido invierno y los exóticos sitios que sus empleadores solían repartir entre ellos:[17] los estadunidenses estaban fascinados con la convergencia de la tecnología moderna, la máquina de vapor, que superaba a casi todas las demás máquinas del mundo, y el lujo elegante, todo dentro de los blancos cascos de acero de los vapores de la United Fruit Company. Los periódicos ofrecían una detallada información acerca de los menores cambios de los recorridos y las tarifas y sobre el desarrollo y la "civilización" que la compañía llevaba a las salvajes extensiones de las selvas tropicales.

La cobertura que los medios de comunicación hacían de la United Fruit Company ejemplificaba y reforzaba esas actitudes. Durante el decenio de 1930 la mayoría de los artículos de los periódicos se centraba en los asuntos comerciales cotidianos o en los aspectos de la Gran Flota Blanca, como los bautizos de los barcos. Muchos artículos hacían relatos favorables sobre el desarrollo de América Latina, mientras que sólo unos cuantos informaban acerca del creciente número de huelgas que estallaban en las plantaciones del consorcio; la prensa estadunidense no tomó nota de la sangrienta represión que ejerció la United Fruit Company contra las primeras huelgas, entre ellas la matanza de trabajadores bananeros llevada a cabo por las tropas colombianas que Gabriel García Már

[17] Leona Frances Inglish, "The Transportation System of the United Fruit Company", tesis de maestría en ciencias, University of Chicago, Department of Geography, 1932.

quez describe vívidamente en *Cien años de soledad*.[18] Apenas en 1934, cuando los *marines* y los escuadrones de la fuerza aérea estadunidense empezaron a cazar al rebelde Augusto César Sandino a través de las selvas nicaragüenses, el periódico *The New York Times* describió las huelgas que estallaban en las cercanas plantaciones de la United Fruit Company. Haciéndose eco de los periódicos, las revistas populares también describían favorablemente al consorcio; el tono de su cobertura puede captarse en los artículos sobre la United Fruit Company titulados "La conquista de los trópicos", "Historia de una gran empresa de Nueva Inglaterra", "El oro verde de los trópicos" y "La constructora de imperios".[19] La revista *Fortune* dedicó casi todo su número de marzo de 1933 a la "asombrosa historia" del ascenso de la compañía frutera; el autor, Ernest Hamlin Baker, elogió al consorcio por suministrar "hospitales, servicios sanitarios, electricidad, iluminación, agua, ferrocarriles, muelles, escuelas, Coca-Cola, carne de res, turistas y cerveza" y todos los componentes necesarios de la civilización. Las revistas *Time*, *Newsweek* y *Today*, que llegaban a un amplio sector de estadunidenses alfabetizados, publicaban artículos similares.

El cuadro rosa que por lo general los medios de comunicación pintaban de la compañía frutera también reflejaba el punto de vista que tenía la mayoría de los funcionarios gubernamentales de los Estados Unidos; sin embargo, había un reducido grupo de burócratas que ocasionalmente criticaba con vehemencia al consorcio. En 1908 Everett Wheeler, presidente de la American Banana Company, compareció ante el Senado para argumentar que el presidente de la United Fruit Company dirigía una empresa monopólica que era ilegal conforme a la Ley Sherman Antitrust.[20] A pesar de la opinión de Wheeler,

[18] La huelga y la matanza tuvieron lugar en 1928, cuando los soldados colombianos, por órdenes del gobierno de su país y de la United Fruit Company, dispararon contra cientos de huelguistas y los asesinaron.

[19] N. Fuessle, "Green Gold of the Tropics", *Outlook*, núm. 132, 4 de octubre de 1922, pp. 186-188; *Nation*, "Empire Builder", pp. 5-6, y Thompson, "Story of a Great New England Enterprise", pp. 12-24.

[20] Wheeler era propietario de tierras en una región que era reclamada tanto por Panamá como por Costa Rica. Poco antes de que la American Banana Company estadunidense terminara el ferrocarril para llevar la primera cosecha de plátanos a un puerto, unos funcionarios costarricenses cruzaron la

en el sentido de que las "grandes componendas del capital d
las que oímos hablar tanto y que tanto se discuten en públ
y en privado han tenido resultados benéficos", la United Fru
Company estaba infringiendo la ley porque controlaba la pr
ducción latinoamericana de plátanos e influía en los precio
de los que se vendían en los Estados Unidos. Joseph Johnston
senador demócrata por Alabama, se mostró de acuerdo y opi
nó: "Este gobierno debería tomar cartas en este asunto".[21] L
recomendación del senador no llevó a nada; el gobierno n
llevó a juicio al consorcio. Es probable que Johnston se hay
sentido frustrado un año más tarde, al enterarse de que la Su
prema Corte de Justicia de los Estados Unidos había resuel
que el gobierno de ese país no tenía jurisdicción sobre la
prácticas monopólicas de las empresas estadunidenses en
extranjero;[22] sin embargo, como lo argumentó Wheeler,
United Fruit Company también ejercía un férreo dominio so
bre la distribución de plátanos en los Estados Unidos, una ac
tividad del consorcio que, si se declarase monopólica, era pu
nible conforme a la Ley Sherman Antitrust.

Un reducido número de altos funcionarios gubernamen
tales, como el senador Johnston, siguió criticando ocasional
mente a la United Fruit Company;[23] por ejemplo, durante l

---

frontera que Panamá reconocía y cancelaron las operaciones de esa transn
cional. El cónsul de los Estados Unidos argumentó que la reclamación pa
meña respecto de la propiedad de esas tierras no era exacta y que, conforme
la ley costarricense, el título de la United Fruit Company era legítimo.

[21] U. S. Congress, Senate, *United Fruit Company*, 1908, p. 63.

[22] Piero Gleijeses, *Shattered Hope: The Guatemalan Revolution and t*
United States, Princeton University Press, Princeton, 1991, p. 88.

[23] En 1930 la Comisión sobre Marina Mercante y Pesquerías debatió u
enmienda que habría impedido que las compañías que operaban bajo bande
ra extranjera manejaran rutas postales estadunidenses. El representante de
United Fruit Company, la cual estaba haciendo una licitación por las ru
empezó con un testimonio sobre la historia del consorcio, pero apenas a u
minuto de haber iniciado su exposición, Frank Reid, congresista republica
por Illinois, lo interrumpió e insistió: "Si vamos a volver a empezar [las a
diencias] por completo e investigar a la United Fruit Company, con mucho
gusto participaría en la investigación y creo que sería aconsejable hacerl
pero no por el momento". El vicepresidente de la United Fruit Company, q
replicaba a la defensiva, fue interrumpido en seco nuevamente cuando
congresista declaró rotundamente: "Creo que ellos controlan cada plátan
que comemos y todo eso, pero no tiene nada qué ver con la [enmienda] de
de esta Cámara de Representantes"; véase U. S. Congress *House of Repr*

audiencias del Senado estadunidense sobre la United Fruit Company que tuvieron lugar en 1956, el juez Stanley Barnes, procurador general adjunto de la división antitrust del Departamento de Justicia, testificó que, en 1913, el departamento había llevado a cabo una investigación y que ésta había "indicado que, en opinión de ciertas personas, se debió de haberla llevado a juicio" y que, en realidad, "durante unos —¿qué fueron?— 45 años, no era secreto en el seno de la división que sería una buena idea llevarla a juicio; pero, por diversas razones, la denuncia no se había hecho hasta 1954".[24] ¿Cuáles eran esas "diversas razones" que habían impedido que el gobierno pusiera fin a la concentración de la industria platanera? En parte, las cuestiones jurisdiccionales habían impedido que el gobierno actuara, pero existen indicios claros de que el Departamento de Justicia no inició un proceso contra las prácticas monopólicas de la United Fruit Company en lo concerniente a las prácticas monopólicas en la distribución de plátanos porque el Departamento de Estado consideraba que el consorcio era un aliado necesario de los Estados Unidos.

Al Departamento de Estado le interesaban particularmente cuatro recursos que la United Fruit Company controlaba: en primer lugar, el consorcio operaba la única flota mercante que podía llevar correo a algunas regiones de América Latina, incluida la correspondencia de los marinos destacados en el Canal de Panamá.[25] En 1910, además de la correspondencia, la Gran Flota Blanca también transportaba una enorme cantidad de provisiones y materiales de construcción pesados al canal y recogía 40% de sus cargamentos entre Nueva Orleans y Panamá.[26] En segundo lugar, la United Fruit Company em-

---

sentatives, Committee on Merchant Marine and Fisheries. To Further Develop an American Merchant Marine. 71st Cong., 2nd sess. (Jan. 23, 27-29, 1930): H539-5, p. 128.

[24] U. S. Congress, House of Representatives. *Distribution Problems*. Part 4, *Banana Industry*, p. 141.

[25] En otra comparecencia ante el Congreso estadunidense, Walter Brown, jefe general de correos de los Estados Unidos, dijo que, además de la United Fruit Company, no conocía a ningún otro postor que pujara por la ruta postal entre San Francisco y Panamá; Senate Committee, Treasury and Post Office Departments Appropriation Bill, 1933. 72nd Cong., 2nd sess. (March 14-19, 21-25, 28-30, 1932): S386-o-A.

[26] U. S. Congress, House, Committee on Interstate and Foreign Com-

pezó a trabajar con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para introducir el abacá en Panamá como una "medida de seguridad nacional".[27] El abacá era la principal fuente de fibra que usaba la marina para el cordaje y otros tipos de cabos de los barcos. La inestabilidad política de las Filipinas durante el decenio de 1920 amenazaba con interrumpir el comercio y poner en riesgo al principal proveedor de ese importante material, por lo que los Estados Unidos desviaron su atención hacia América del Centro y a las plantaciones de la United Fruit Company como una posible fuente alterna de abacá. En tercer lugar, la United Fruit Company había sido precursora en las radiotelecomunicaciones y fue uno de los primeros consorcios que usaron radios en sus barcos. El Departamento de Estado dependía de la compañía de radio subsidiaria de la United Fruit Company, Tropical Radio, y otra compañía más grande, All-American Cables, para enviar y recibir sus mensajes de sus embajadas en México y América del Centro. En cuarto lugar, en fin, la United Fruit Company era propietaria de más kilómetros de vías férreas en América del Centro que ninguna otra empresa, privada o gubernamental. El consorcio argumentaba que su vasta y elaborada infraestructura, con numerosos puertos oceánicos, le permitía no sólo dominar el comercio platanero sino también ser el principal importador de casi todos los demás tipos de bienes en América del Centro. Cuando la guerra se cernía sobre Europa hacia finales del decenio de 1930, el gobierno de los Estados Unidos temía la influencia de Alemania, en especial en Guatemala, por lo que, a pesar de las prácticas evidentemente monopólicas de la United Fruit Company, éstas le parecían el menor de los males.[28] El uso de esos cuatro recursos, combinado con las cuestiones jurisdiccionales, impidió que el gobierno

---

merce. Transportation Coastwise of Property Owned by the U. S. 61st Cong., 2nd sess. (May 10, 1910): Hint 61-U, p. 3.

[27] U. S. Congress Senate, Committee on Armed Services. Abaca Production Act of 1950. 81st Cong., 2nd sess. (May 17, 1950): S935-3.

[28] Paul Dosal ofrece pruebas convincentes a ese respecto: describe un conflicto entre la United Fruit Company y el gobierno de los Estados Unidos sobre las tarifas preferenciales que el consorcio ofrecía para la carga destinada a la Alemania nazi. Franklin D. Roosevelt incluso envió como árbitro al secretador Sumner Wells, el famoso arquitecto del Nuevo Trato. Los aranceles sobre fueron igualados cuando el comercio con Alemania se detuvo durante la gue

de los Estados Unidos iniciara un proceso contra la United Fruit Company y permitió que ésta siguiera dominando exclusiva y férreamente la industria bananera; pero la poco conveniente posición del consorcio cambiaría considerablemente después de la segunda Guerra Mundial.

La búsqueda de sustitutos del plátano, de 1945 a 1970

Cuando, en 1913, la Asociación de Compradores protestó ante el gobierno federal de los Estados Unidos por el arancel sobre las importaciones de plátano, argumentó que tendría efectos perjudiciales para la clase trabajadora estadunidense. Su queja tenía sentido en una época en que los consumidores estadunidenses dependían de la fruta durante el invierno, pero en el periodo posterior a la segunda Guerra Mundial la tecnología permitió preservar mejor todas las frutas, lo cual trastornó todo el mercado de fruta fresca.

Cuando la segunda Guerra Mundial llegó a su fin los estadunidenses habían estado viviendo sin sus frutas predilectas durante casi cuatro años, por lo que, cuando las importaciones de plátano se reanudaron, su retorno fue muy celebrado. La clase media creció extraordinariamente durante ese periodo y llenó los suburbios, por lo que debía ir al trabajo en tren, con el almuerzo bajo el brazo. A finales del decenio de 1940 las ventas de plátanos alcanzaron alturas sin precedentes, lo que reflejaba que había aumentado el número de personas que consumían fruta, no que hubiese aumentado el consumo por persona. El mercado del plátano también reaccionó a los cambios de la oferta: en primer lugar, el consumo per cápita disminuyó durante los años posteriores a la guerra, cuando la fruta procesada se convirtió en un sustituto real; en segundo lugar, los precios al menudeo del plátano cayeron cuando el aumento de la productividad de las plantaciones de plátano de América Latina estimularon las importaciones de los Estados Unidos.

---

ma; véase Paul Dosal, *Doing Business with Dictators: A Political History of United Fruit in Guatemala, 1899-1944*, SR Books, Wilmington, 1993.

El consumo per cápita de plátano alcanzó su cota histórica más alta, una media de 10 kilogramos de plátanos en 1943, cuando se reanudaron las importaciones. Esa cota fue ligeramente más alta que la anterior, de 1937, cuando el consumo per cápita fue de de 9.6 kilogramos, lo cual indica que la demanda de plátanos per cápita no había cambiado durante la guerra, sino que las casas importadoras no habían podido satisfacerla; sin embargo, el consumo per cápita empezó a descender gradualmente durante el decenio de 1940.[29]

La disminución del consumo per cápita y el aumento de las importaciones llegaron juntos, en la misma época en que los precios al menudeo descendían tanto en los mercados estadunidenses como en los europeos. La mayoría de las frutas frescas experimentó patrones similares, sobre todo porque la tecnología surgida de la guerra permitió que los alimentos procesados fuesen producidos y transportados con menores costos. El procesamiento redujo el importante problema de la caducidad, aumentó el tiempo de almacenamiento y permitió que hubiese frutas que no eran de la estación en los estantes de las tiendas de abarrotes a lo largo de todo el año. La ventaja que el plátano había gozado durante el invierno había llegado a su fin. En 1909 la fruta procesada representó aproximadamente 5% de toda la fruta consumida en los Estados Unidos, pero para finales de la década de 1960 más de 40% de la fruta que se vendía era procesada. Los alimentos infantiles enlatados o envasados redujeron la popularidad de los plátanos frescos entre las familias con niños pequeños: mientras que en 1934 la oferta total de alimentos infantiles enlatados fue de 9525.44, en 1956 fue de 453592.37 toneladas;[30] en otras palabras, el apogeo del plátano fresco como alimento infantil fue remplazado por Mr. Gerber y su compañía de alimentos infantiles envasados.

El cambio de las preferencias del consumidor llegó acompañado del aumento de la productividad de los productores latinoamericanos. Durante la segunda mitad del decenio de 1940 los consorcios Standard Fruit y United Fruit experimentaron con un nuevo tipo de plátano que tenía un rendimiento

[29] Marcelo Bucheli, *Bananas and Business...*, *op. cit.*, pp. 31-33.

[30] *Ibid.*, pp. 33-39.

más alto, era más resistente a las enfermedades y podía soportar vientos huracanados. El aumento de la productividad permitió que los precios bajaran en la misma época en que la demanda estaba descendiendo, por lo que los consorcios plataneros enfrentaron la situación mediante la diversificación de sus operaciones y la inversión en la industria de los alimentos procesados.[31]

La cadena de mercancías de integración vertical y un férreo dominio sobre la producción de América del Centro y América del Sur fue diferente al modelo que se desarrolló en la región del mar Caribe: debido a la protección colonial europea, la United Fruit Company y sus rivales nunca invirtieron considerablemente en sus plantaciones caribeñas. Con el apoyo de los gobiernos coloniales británico y francés, los pequeños propietarios cultivadores de plátano, muchos de ellos con pocos medios, formaron asociaciones y contrataron compañías navieras para transportar el plátano y proveer el mercado europeo.[32] Los funcionarios públicos de esas colonias alentaron el desarrollo de las asociaciones como un medio para estimular la economía de sus colonias y reducir la falta de empleo; por ejemplo, la industria bananera de las Islas de Sotavento adquirió su actual composición en el decenio de 1940, después de que los británicos dieran inicio a su primer programa de ayuda, que estableció cuotas y aranceles para el plátano importado por el Reino Unido. La calidad de la vida de muchos cultivadores de plátano de esas islas mejoró bajo ese sistema y la mayoría pudo retener sus parcelas y su estilo de vida hasta la década de 1970, a pesar de sus ocasionales dificultades con las compañías de transporte marítimo.[33]

[31] *Ibid.*, pp. 165-166.

[32] Laura Raynolds, "The Global Banana Trade", en Striffler y Moberg (coords.), *Banana Wars...*, *op. cit.*, pp. 27-28.

[33] Lawrence S. Grossman, "The St. Vincent Banana Growers' Association, Contract Farming, and the Peasantry", en Striffler y Moberg (coords.), *Banana Wars: Power...*, *op. cit.*, pp. 286-315, véanse especialmente las pp. 290-291. Debido a la protección y a lo reducido de las economías de escala, el plátano era más caro en las tiendas de abarrotes europeas que en las estadunidenses. En el último decenio del siglo XX algunas transnacionales estadunidenses, como Chiquita, Del Monte y Dole, denunciaron que la protección europea estaba impidiendo el libre comercio y la venta de plátanos más baratos a los consumidores europeos. Después de un juicio iniciado por el gobierno de los Esta-

La apertura de la industria bananera: el ocaso de la United Fruit Company

Sin duda alguna, la segunda Guerra Mundial también cambió el entorno comercial de la compañía frutera. Como muchos otros consorcios estadunidenses que operaban durante la guerra, la United Fruit Company obtuvo enormes utilidades. La Administración de Barcos de Guerra de los Estados Unidos supervisó la requisición de casi todos los 110 barcos de la United Fruit Company, pero compensó generosamente al consorcio.[34] Los acuerdos de "costos más margen" del gobierno pagaban la producción de varios bienes y cosechas militares en las tierras del consorcio que también incluían "unos honorarios, o ganancias, iguales a un porcentaje fijo del costo".[35] Junto con los altos precios del plátano fijados por la Junta de Guerra, los ingresos de la United Fruit Company aumentaron de 15.4 millones en 1941 a 54.1 millones de dólares en 1947.[36] Cuando la

---

dos Unidos y los cultivadores de Ecuador, la Organización Mundial de Comercio aceptó esa argumentación y permitió que los Estados Unidos amenazaran con imponer aranceles a las importaciones de bienes de lujo europeos. La disputa que resultó de ello se conoció como las "guerras bananeras" y acaparó los encabezados de los periódicos, incluso en los momentos culminantes del proceso de destitución de Bill Clinton. Los gobiernos europeos acordaron finalmente poner fin a la protección y, como resultado, la industria bananera de la región del mar Caribe empezó a reducirse. Es posible que los europeos puedan disfrutar de plátanos más baratos, pero Lawrence S. Grossman argumenta que "el éxodo de agricultores de la industria [de la región oriental del mar Caribe] signifique el aumento del desempleo, la pobreza, el cultivo ilegal de drogas, el crimen y la emigración"; véase *ibid.*, pp. 312-314. Con todo, la industria caribeña sigue manteniendo un marcado contraste con la cadena de la materia prima "banana dólar" de América del Centro y del Sur, donde los grandes terratenientes producen y los consorcios transnacionales embarcan y comercializan sus plátanos en un entorno internacional marcadamente oligopólico; véase Laura Raynolds, "The Global Banana Trade", *op. cit.*, pp. 28-32.

[34] La United Fruit Company no sólo tenía una de las flotas privadas más numerosas sino que los cascos refrigerados de sus barcos eran especialmente adecuados para los esfuerzos del gobierno estadunidense por enviar alimentos a las tropas aliadas.

[35] Robert A. Kilmarx, *America's Maritime Legacy: History of the U. S. Merchant Marine and Shipbuilding Industry since Colonial Times*, Westview, Boulder, 1979, p. 188.

[36] United Fruit Company, *Annual Reports*, 1942 y 1948.

guerra y esos acuerdos especiales llegaron a su fin, el consorcio tuvo que hacer frente al estancamiento del mercado estadunidense, la expansión de la competencia y la creciente turbulencia de las relaciones laborales en las plantaciones. Cuando los medios de comunicación cambiaron la manera como presentaban al consorcio y el gobierno de los Estados Unidos puso fin al uso que hacía de los recursos de la United Fruit Company, ésta ya no pudo actuar como un trust monopólico.

Con anterioridad a la guerra, la mayoría de los artículos de los periódicos y las revistas populares de los Estados Unidos se centraba en los cambios comerciales cotidianos, los cruceros de la Gran Flota Blanca o el desarrollo de la United Fruit Company en América Latina. Hacia 1941 los medios de comunicación estadunidenses se dedicaron a cubrir la guerra y los editores de noticias enviaron a sus reporteros a investigar las múltiples maneras como la United Fruit Company ayudaba al esfuerzo bélico de los aliados. La guerra había puesto fin a todos los cruceros del consorcio, lo que en realidad también terminó con la cobertura periodística del aspecto más romántico de la United Fruit Company. Cuando los cruceros se reanudaron después de la guerra, los periodistas decidieron informar ya no sobre los cruceros sino acerca del fantástico desarrollo de las líneas aéreas de pasajeros. A medida que los medios de comunicación pasaban de la cobertura de la segunda Guerra Mundial a la de la Guerra Fría, el descontento y las huelgas de los trabajadores empezaron a enmarcar la cobertura sobre la United Fruit Company. A los estadunidenses también les preocupaba la diseminación del comunismo por toda América del Centro y, dado que la United Fruit Company había generado unas condiciones desfavorables para sus trabajadores, se consideró que había sido negligente para impedir las "cabezas de playa comunistas en América del Centro". Finalmente, los asuntos cotidianos del consorcio dejaron de aparecer en los periódicos, lo cual indicaba que la propia transnacional había perdido "interés noticioso". El cambiante tono de la cobertura de las noticias se reflejó en los títulos de los artículos de las revistas populares, como "Guatemala: la mano de obra y los comunistas", "El blues de la nacionalización" y "El gigante bananero que se tiene que encoger".[37]

[37] *Business Week*, "Banana Giant that has to Shrink", 15 de febrero de

La guerra también puso fin a la posición estratégica de la United Fruit Company desde el punto de vista del gobierno de los Estados Unidos. En 1943, en el punto crítico de la guerra, casi medio millón de sus empleados trabajaban en los astilleros, muchos de los cuales estaban armando los cientos de barcos *Libertad* que fueron usados durante el conflicto. El correo marítimo se volvió obsoleto cuando se estableció el correo aéreo y cuando las compañías navieras en competencia compraron barcos confiables baratos que saturaron el mercado después de la guerra. El gobierno estadunidense invirtió considerablemente en proyectos de infraestructura en América del Centro como la Carretera Panamericana, que proporcionó rutas alternas al embarque de las remesas, mientras que el plástico reemplazó a la planta de abacá que se usaba para el cordaje. Finalmente, el gobierno desarrolló sus propios circuitos radiales que podían transmitir la correspondencia diplomática, sobre todo a través de la Marina. En general, hacia 1950, la United Fruit Company ya no disfrutaba de su anterior protección y fue sólo cuestión de tiempo antes de que el Departamento de Justicia estadunidense, en reacción a la cada vez peor publicidad que se hacía del consorcio, decidiera iniciar un proceso en su contra.

Lo irónico es que el juicio antitrust fue iniciado sólo unos meses después del evento que más contribuyó a la reputación imperialista de la United Fruit Company: el derrocamiento en 1954 del presidente guatemalteco Jacobo Arbenz Guzmán y su gobierno, democráticamente electos, derrocamiento que fue encabezado por la Agencia Central de Inteligencia (CIA, por sus siglas en inglés: Central Intelligence Agency).[38] Las pruebas que apoyan la opinión de que la United Fruit Company ayudó directamente a la CIA son escasas; sin embargo, dado que el consorcio había protestado enérgicamente contra la reforma

1958, pp. 109-113, y C. C. Cumberland, "Guatemala: Labor and the Commu-nists", *Current History*, núm. 24, marzo de 1953, p. 148.

[38] Véanse los argumentos que vinculan a la United Fruit Company con la operación encubierta del gobierno de los Estados Unidos en Stephen C. Schlesinger y Stephen Kinzer, *Bitter Fruit: The Untold Story of the American Coup in Guatemala*, Anchor Press, Garden City, 1983. Según Gleijeses, la United Fruit Company no sostuvo en sus manos una "pistola humeante"; véase Piero Gleijeses, *Shattered Hope...*, *op. cit.*

de la tierra propuesta por Jacobo Arbenz apenas un año antes y debido a que el Departamento de Estado estadunidense había salido públicamente en defensa de la transnacional, muchos críticos de ésta establecieron la relación.[39] A una pregunta que se le hizo al secretario de Estado estadunidense John Foster Dulles en una conferencia de prensa, poco después del golpe de Estado, sobre la participación de la United Fruit Company, declaró rotundamente: "Si [la United Fruit Company] diera una pieza de oro por cada plátano, el problema seguiría siendo el mismo que hoy en lo concerniente a la presencia de la infiltración comunista en Guatemala".[40] Poco después, en una reunión del Consejo Nacional de Seguridad de los Estados Unidos, Dulles accedió a que el Departamento de Justicia llevara a juicio a la United Fruit con el argumento de que tal medida era necesaria porque "muchos de los países centroamericanos estaban convencidos de que el único objetivo de la política de los Estados Unidos era proteger a la compañía frutera".[41]

[39] Una de las pruebas más convincentes que se usó como plataforma para la invasión del "pueblo de una plantación propiedad de la división de la United Fruit Company en Honduras", ha sido desmentida por los documentos desclasificados de la CIA; véase Stephen C. Schlesinger y Stephen Kinzer, *Bitter Fruit...*, *op. cit.*, p. 170. El más numeroso de los cinco grupos de Carlos Castillo Armas, de 198 soldados, se reunió cerca del pueblo de Macuelizo, en junio de 1954, antes de cruzar la frontera para atacar Bananera y Puerto Barrios; véase Nick Cullather, *Secret History: The CIA's Classified Account of Its Operations in Guatemala, 1952-1954*, Stanford University Press, Stanford, 1999. Macuelizo se encuentra en las tierras altas hondureñas, a kilómetros de la región tropical del cultivo de plátanos; además, los blancos de los ataques fueron el pueblo de una plantación de la United Fruit Company (Bananera) y un puerto con una gran actividad (Puerto Barrios). Si ese grupo rebelde no hubiese sido derrotado rápidamente y hubiese logrado debilitar el puerto y el ferrocarril, habría dañado considerablemente las operaciones de la United Fruit Company en Guatemala.

[40] *Department of State Bulletin*, 21 de junio de 1954.

[41] Declaración de Dulles hecha durante la 202ª reunión del Consejo Nacional de Seguridad, el 17 de junio de 1954, *Foreign Relations of the United States*, 1952-1954, núm. 4, pp. 224-226, citado en Stephen G. Rabe, *Eisenhower and Latin America: The Foreign Policy of Anticommunism*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1988. Cullather cita a un agente de la CIA o funcionario gubernamental, al que no nombra, quien, antes del golpe de Estado, predijo que la United Fruit Company tendría que hacer concesiones si el gobierno guatemalteco era remplazado por un nuevo régimen: "Los Estados

El juicio antitrust comenzó en 1955 y se centró en las supuestas prácticas monopólicas de la United Fruit Company sobre la distribución en los Estados Unidos. El proceso todavía estaba en curso cuando la Comisión Selecta del Senado sobre Pequeñas Empresas emprendió su propia investigación del consorcio. De acuerdo con el testimonio de un intermediario en la distribución de plátanos, la compañía Meloripe, subsidiaria de la United Fruit Company, sacó del negocio a casi todos los intermediarios independientes al interrumpir el suministro de plátanos verdes. Cuando el consorcio empezó a temer que podría perder el juicio, decidió llegar a un acuerdo; pero, al hacerlo, el gobierno de los Estados Unidos redujo indirectamente la influencia del consorcio en el extranjero mediante medidas dirigidas contras sus prácticas de distribución y así eludió las cuestiones jurisdiccionales que habían obstaculizado sus esfuerzos anteriores. Gracias al juicio y a la competencia que la United Fruit Company enfrentó de la fruta procesada, la industria bananera empezó a abrirse: otros consorcios, como Del Monte y Dole, llenaron el vacío dejado por la United Fruit Company y establecieron operaciones nuevas y rigurosamente eficaces en América Latina. La era de la United Fruit Company llegó a su fin en 1970, cuando el consorcio se fusionó con la compañía empacadora de carne AMK-John Morrell y creó un nuevo consorcio llamado United Brands, el cual siguió adelante con una fuerte campaña de comercialización del plátano y la promoción de sus Chiquita Bananas, mientras, al mismo tiempo, hacía fuertes inversiones en una amplia gama de alimentos procesados. El consorcio cambió su nombre a Chiquita Brands International en 1989 y en 2001 se declaró en quiebra después de un costoso conflicto sobre las cuotas de importación con la Unión Europea; sin embargo, a finales de 2004 empezó a rendir dividendos a sus accionistas, lo cual indicaba que se estaba recuperando.

Unidos no esperan que las compañías estadunidenses disfruten en el extranjero de inmunidad y privilegios que provocasen inestabilidad política o injusticia social en otros países, porque, por supuesto, esa condición sería perjudicial para los intereses políticos estadunidenses primordiales"; véase Nick Cullather, *Secret History...*, *op. cit.*, pp. 87-88.

Conclusión

En este estudio se ha intentado demostrar, primero, el crecimiento y las fluctuaciones de la demanda de plátanos, una demanda que satisfacía casi por completo la United Fruit Company, un consorcio que mantuvo una poderosa posición en América del Centro y la región del mar Caribe. Es necesario analizar los actos y el comportamiento de esa compañía fruteras en un marco de trabajo más amplio que incluya la demanda como una variable que impulsa la rentabilidad y el poder, así como la influencia de los medios de comunicación y el Estado en el comportamiento de dicho consorcio. La United Fruit Company perdió su antigua posición ventajosa de oligopolio cuando la demanda de plátanos se hundió, la relación con los medios de comunicación se agrió y el Departamento de Justicia de los Estados Unidos la llevó a juicio.

Independientemente de las especificidades de esa importante materia prima, esperamos que este caso arroje luz también sobre el uso del concepto de las cadenas de mercancías en los estudios históricos. El concepto de las cadenas de mercancías hace énfasis en el complejo proceso por el que las materias primas pasan antes de llegar al consumidor final. Los productos, en especial los bienes manufacturados, pueden pasar por numerosos eslabones y requerir insumos de muchos lugares del mundo. Los pasos generales que implica un bien de consumo, incluidos la producción, el transporte, la distribución y el consumo, son marcadamente interdependientes y al final determinan el costo y la disponibilidad del producto. Como se ha argumentado, la demanda debe ser un factor central en la formación de las cadenas de mercancías, porque el costo de cada eslabón depende de que el producto llegue al comprador. Aunque los plátanos requieren poca transformación o aditivos después de haber sido cosechados, su naturaleza perecedera obliga a que los eslabones entre la producción y el consumo sean muy breves y eficaces. Otro aspecto particular del negocio de los plátanos son los frecuentes desastres naturales que impiden la concentración geográfica. Esos factores dan como resultado un negocio bananero que, hasta nuestros días, ha sido dirigido sobre todo por unos cuantos

consorcios transnacionales que operan a una velocidad extraordinaria y a una escala que es más amplia que la senda de un huracán.

Ahora bien, aun cuando es cierto que el análisis de la cadena de mercancías puede contribuir enormemente a los estudios de las relaciones entre las plantaciones, las transnacionales y las naciones, también padece de algunas limitaciones: por ejemplo, antes de la segunda Guerra Mundial la United Fruit Company operaba en un entorno comercial que fue propicio para la creación de un oligopolio. Entre los medios de comunicación muchos creían que el consorcio había llevado la "civilización" a los trópicos salvajes, mientras que muchos otros estaban enamorados de sus cruceros por el mar Caribe. Asimismo, el Departamento de Estado de los Estados Unidos se mostró renuente a emprender una acción legal contra el oligopolio hasta que pudo depender menos de los recursos que la United Fruit Company controlaba. Cuando la demanda del plátano se abatió y el entorno comercial cambió, también lo hizo el comportamiento del consorcio. En este caso se perdería cierto grado de especificidad histórica si sólo se tomaran en consideración los eslabones de la producción, el transporte y el consumo. Finalmente, este caso muestra que no es posible explicar las cadenas de mercancías sin incorporar los cambios de las políticas y la cultura.

La economía exportadora bananera no hizo rico a ninguno de los países productores de plátanos. La respuesta a la interrogante de por qué ocurrió así no es fácil. Desde el siglo XVIII historiadores y economistas han debatido sobre si la inserción de un país en la economía internacional mejora los patrones de vida de ese país o no. En el caso de América Latina la discusión ha sido desarrollada por los "dependendistas" —los seguidores de la escuela de la dependencia— y los economistas neoclásicos. Los dependendistas explican el subdesarrollo de América Latina como producto de un sistema de comercio e intercambio desiguales que les fue impuesto, por medios políticos, por las potencias mundiales. Esa escuela de pensamiento se formó en gran medida como reacción a la teoría de la ventaja comparativa, que argumenta que todos se benefician de la división internacional del comercio, con cada país centrado en los productos o la pericia con que están dotados natu-

ralmente. En algunos estudios recientes se ha retomado a esa idea, mientras que en otros se ha argumentado que el marco institucional de los países latinoamericanos fue un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas del mercado y no permitió que las exportaciones generasen el desarrollo. De acuerdo con Victor Bulmer-Thomas, historiador de economía, la especialización en las exportaciones no es mala *per se* para el desarrollo; el problema reside en la manera como los países emplean las utilidades generadas por las exportaciones.[42] Cuando compara las economías más ricas de Argentina y Chile con las más pobres de América del Centro, Bulmer-Thomas argumenta que, mientras que las economías del Cono Sur reinvertían las ganancias de sus exportaciones en los sectores no exportadores de la economía o en otros tipos de exportaciones, los países centroamericanos reinvertían únicamente en el mismo sector y no diversificaban sus economías; además, la extrema desigualdad anterior en la distribución de la tierra y el ingreso no permitió que un gran porcentaje de la población disfrutara de los beneficios de las exportaciones de plátano.[43] ¿Son culpables de esa situación los consorcios estadunidenses? ¿Existe alguna relación entre la pobreza de los países productores y el mercado interno de los Estados Unidos? Todavía es necesario plantearse esas preguntas con el fin de abordar cuestiones de capital importancia sobre la justicia social, el desarrollo demorado o desigual y las raíces de la pobreza en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Frederick U., *The Conquest of the Tropics*, Page, Nueva York, 1914.

Asturias, Miguel Ángel, *Strong Wind*, Losada, Buenos Aires, 1950.

Bucheli, Marcelo, "United Fruit Company in Colombia: Labor Conflicts, Political Relations, and Local Elite, 1899-1970", tesis de doctorado, Stanford University, 2001.

[42] Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Nueva York, 1993.

[43] *Ibid.*, pp. 61-67, 83-84, 124-127 y 149-154.

Bucheli, Marcelo, "United Fruit in Latin America", en Steve Striffler y Mark Moberg (coords.), *Banana Wars: Power, Production, and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, pp. 80-100.

———, *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York University Press, Nueva York, 2005.

Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Nueva York, 1993.

Cullather, Nick, *Secret History: The CIA's Classified Account of Its Operations in Guatemala, 1952-1954*, Stanford University Press, Stanford, 1999.

Cumberland, C. C., "Guatemala: Labor and the Communists", *Current History*, núm. 24, marzo de 1953, p. 148.

Dosal, Paul, *Doing Business with Dictators: A Political History of United Fruit in Guatemala, 1899-1944*, SR Books, Wilmington, 1993.

Empire Builder, "The Nation", 129 (3 de julio de 1929).

Fuessle, N., "Green Gold of the Tropics", *Outlook*, núm. 132, 4 de octubre de 1922, pp. 186-188.

García Márquez, Gabriel, *Cien años de soledad*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1967.

Gleijeses, Piero, *Shattered Hope: The Guatemalan Revolution and the United States*, Princeton University Press, Princeton, 1991.

Grossman, Lawrence S., "The St. Vincent Banana Growers' Association, Contract Farming, and the Peasantry", en Steve Striffler y Mark Moberg (coords.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, pp. 286-315.

Inglish, Leona Frances, "The Transportation System of the United Fruit Company", tesis de maestría en ciencias, University of Chicago, Department of Geography, 1932.

Jenkins, Virginia S., *Bananas: An American History*, Smithsonian Institution, Washington, 2000.

Karnes, Stephen, *Tropical Enterprise: The Standard Fruit and Steamship Company in Latin America*, Louisiana State University, Baton Rouge, 1978.

Kepner, Charles D., y Jay Soothill, *The Banana Empire: A Case*

Study of Economic Imperialism, Vanguard Press, Nueva York, 1935.

Kilmarx, Robert A., *America's Maritime Legacy: History of the U. S. Merchant Marine and Shipbuilding Industry since Colonial Times*, Westview, Boulder, 1979.

May, Stacy, y Galo Plaza, *United States Business Performance Abroad: The Case Study of the United Fruit Company in Latin America*, National Planning Association, Washington, 1958.

Neruda, Pablo, *Canto general*, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1950.

Rabe, Stephen G., *Eisenhower and Latin America: The Foreign Policy of Anticommunism*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1988.

Raynolds, Laura, "The Global Banana Trade", en Striffler y Moberg (coords.), *Banana War: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, pp. 27-28.

Read, Robert, "The Growth and Structure of Multinationals in the Banana Export Trade", en Mark Casson (coord.), *The Growth of International Business*, Allen & Unwin, Londres, 1983, pp. 180-213.

Reynolds, P. K., "Story of the Banana", *Bulletin of the Pan American Union*, núm. 53, diciembre de 1921, pp. 27-28.

Schlesinger, Stephen C., y Stephen Kinzer, *Bitter Fruit: The Untold Story of the American Coup in Guatemala*, Anchor Press, Garden City, 1983.

Soluri, John, "Banana Cultures: Linking the Production and Consumption of Export Bananas, 1800-1980", en Steve Striffler y Mark Moberg (coords.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003, pp. 48-79.

Striffler, Steve, y Mark Moberg (coords.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003.

Taylor, Timothy, "Evolution of the Banana Multinationals", en Timothy E. Josling y Timothy Taylor, *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, CABI, Cambridge, 2003, pp. 67-97.

Thompson, Agnes Grace, "The Story of a Great New Eng-

land Enterprise", *New England Magazine*, mayo de 1913, pp. 12-24.

United Fruit Company, *Annual Report to the Stockholders*, 1901.

U. S. Congress, House, Committee on Interstate and Foreign Commerce. Transportation Coastwise of Property Owned by the U. S. 61st Cong., 2nd sess. (May 10, 1910): Hint 61-U.

U. S. Congress, Senate, *United Fruit Company*, 1908, p. 63.

———, Committee on Merchant Marine and Fisheries. To Further Develop an American Merchant Marine. 71st Cong., 2nd sess. (Jan. 23, 27-29, 1930): H539-5.

———, Select Committee on Small Business. Distribution Problems, Part 4: Banana Industry. 84th Cong., 2nd sess. (March 28, 1956): H1547-3-D.

———, Committee on Appropriations. Treasury and Post Office Departments Appropriation Bill, 1933. 72nd Cong., 2nd sess. (March 14-19, 21-25, 28-30, 1932): S386-o-A.

———, Committee on Armed Services. Abaca Production Act of 1950. 81st Cong., 2nd sess. (May 17, 1950): S935-3.

———, Committee on Interstate Commerce. United Fruit Company. 60th Cong., 2nd sess. (April 22, 1908): Sint 60-G

Wilkins, Mira, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge, 1970.

IX. LAS CADENAS INTERNACIONALES DE DOS FERTILIZANTES: GUANO Y NITRATOS, DE 1840 A 1930

RORY MILLER y ROBERT GREENHILL[1]

> Si acaso se descubriese la piedra filosofal, el elíxir de la vida, el catolicismo infalible, el disolvente universal o el movimiento perpetuo, sería la aplicación del guano a la agricultura.
>
> *Farmer's Magazine*, 1854[2]

INTRODUCCIÓN

Los fertilizantes fueron fundamentales para el desarrollo de la agricultura comercial en el siglo XIX en varias regiones del mundo: la tierra cultivable en el Reino Unido, la agricultura de las plantaciones en los Estados Unidos y los trópicos y las cosechas de remolacha azucarera en el continente europeo. En la Gran Bretaña, cuna de la Revolución industrial, la alimentación de las crecientes poblaciones de pueblos y ciudades durante el siglo XIX dependía de las innovaciones en la producción de alimentos. La gama de técnicas nuevas que los agricultores británicos adoptaron comprendió una mejor rotación de los cultivos, nuevas razas de ganado y el cercado y drenaje de la tierra, pero un componente importante de los aumentos de productividad que tuvieron lugar surgió del empleo más intensivo de fertilizantes, al principio el estiércol

[1] Damos las gracias a Steven Topik y Carlos Marichal por sus útiles sugerencias sobre el primer borrador, así como a Terry Gourvish y a los miembros del seminario sobre Unidad de Historia Comercial de la London School of Economics por sus estimulantes comentarios.

[2] Citado en W. M. Mathew, *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*, Royal Historical Society, Londres, 1981, p. 136.

producido por el ganado y, más tarde, los fertilizantes artificiales ricos en nitrógeno, potasio y fosfatos.[3] A su vez, en el resto del mundo se empezaron a aplicar esos fertilizantes a otros cultivos que ingresaron al comercio internacional en grandes cantidades, ya fuese como productos alimenticios o como materias primas industriales. Todas las plantaciones donde se cultivaba caña de azúcar, algodón y tabaco, por ejemplo, también se beneficiaron de otros nutrientes para el suelo.

Por un capricho de la geografía, la principal fuente de dos de los más importantes fertilizantes nitrogenados naturales se encuentra en la costa occidental de América del Sur, donde la aridez del desierto de Atacama se combina con la vida salvaje dependiente de la corriente de Humboldt para crear las condiciones para la acumulación de vastos depósitos de guano y caliche, los depósitos minerales de los que se obtenía el nitrato de sosa, conocido como nitrato de Chile. A mediados del siglo XIX tres Estados recién formados, Chile, el Perú y Bolivia constituían las únicas fuentes importantes de la oferta de fertilizantes. Tan importantes eran esos recursos que la competición por el control del territorio nitroso llevó a que las tres repúblicas se enfrascaran en una guerra que duró desde 1879 hasta 1883 y que en inglés y en español es conocida como Guerra del Pacífico, pero que en alemán se denominó, significativamente, *Salpeterkrieg* o guerra del salitre.[4] Antes de la guerra, el guano peruano dominaba el mercado; posteriormente, el monopolio del nitrato recién adquirido por Chile lo superó en importancia por mucho, y no fue sino hasta el decenio de 1920 cuando los sustitutos químicos artificiales desafiaron realmente el dominio de los nitratos chilenos en los mercados mundiales.

La investigación histórica sobre esos fertilizantes suele pertenecer a tres categorías: en primer lugar, de 1960 a 1980, los economistas del desarrollo examinaron las relaciones entre sus efectos y estimaron el "valor del rendimiento" de su

[3] Acerca de la agricultura británica durante ese periodo, véase, por ejemplo, Glenn Hueckel, "Agriculture during Industrialisation", en Roderick Floud y Donald McCloskey (coords.), *The Economic History of Britain since 1700, 1700-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981, pp. 182-203.

[4] En el siglo XIX el nitrato de sodio recibía también el nombre de salitre.

comercio.[5] Los resultados muestran que el Perú y Chile recibieron una proporción mucho más alta de los ingresos provenientes de las exportaciones de guano y nitrato (aproximadamente 66%) que lo que habían sugerido las teorías de las "economías de enclave".[6] En obras posteriores sobre su impacto económico se examinaron los mecanismos de transferencia de las utilidades del guano peruano a manos privadas y se analizó el aumento de la mano de obra y el crecimiento de los mercados del producto que la industria del nitrato estimuló en el norte de Chile.[7] En segundo lugar, la apertura en el decenio de 1960 de los archivos históricos de algunas empresas transnacionales importantes, primordialmente de Anthony Gibbs & Sons, en Londres, y de Dreyfus Frères, en París, estimularon trabajos que permitieron la revisión de los debates contemporáneos sobre el imperialismo económico o informal y la dependencia.[8] Esos estudios se refirieron principalmente

[5] Acerca del nitrato, véase Markos J. Mamalakis, "The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Process: The Chilean Nitrate Sector, 1880-1930", en Gustav Ranis (coord.), *Government and Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1971, pp. 181-215, y, en lo concerniente al guano, véase Shane J. Hunt, "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru", en Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (coords.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*, Holmes & Meier, Nueva York, 1985, pp. 255-318; este estudio ha estado en circulación desde 1973.

[6] La afirmación clásica sobre las economías de enclave con respecto al guano se encuentra en Jonathan Levin, *The Export Economies: Their Patterns of Growth in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

[7] La obra fundamental sobre los cauces por los que se transmitieron las ganancias del guano a la economía peruana, en especial sobre la consolidación de la deuda interna, es la de Alfonso Quiroz Norris, *La deuda defraudada: consolidación de 1850 y dominio económico en el Perú*, Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1987. En lo concerniente al crecimiento de los mercados del producto en el norte de Chile, véase Osvaldo Sunkel, *La historia económica de Chile, 1830-1930: dos ensayos y una bibliografía*, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1982, pp. 102-114; la mano de obra se examina en una sección posterior de ese estudio, y la traducción de una parte del libro la publicaron Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel, "The Growth of the Nitrate Industry and Socioeconomic Change in Chile, 1880-1930", en Cortés Conde y Shane J. Hunt (coords.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*, Holmes & Meier, Nueva York, 1985.

[8] W. M. Mathew, *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*, Royal Historical Society, Londres, 1981; Heraclio Bonilla, *Guano y burguesía en el Perú*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1974; Robert G. Greenhill,

a la evaluación del grado en que los consorcios extranjeros controlaron el desarrollo de los sectores comerciales y las economías latinoamericanas en conjunto. En tercer lugar, en fin, un campo de estudios más especializados en el imperialismo centró la atención en la forma en que importantes empresas extranjeras se desempeñaron en dos conflictos cruciales, la guerra entre el Perú y Chile que comenzó en 1879 y la guerra civil chilena de 1891, destacando las consecuencias geopolíticas del comercio del nitrato de sodio.[9]

Aun cuando se han identificado los procesos de continuidad acerca de cómo la demanda internacional del guano evolucionó hacia la del nitrato y cómo muchas firmas y empresarios que participaron en su comercio pasaron de uno a otro, estas dos mercancías han sido analizadas normalmente por separado. Lo anterior también es el caso de los estudios sobre su impacto económico así como de los análisis más detallados del papel de los Estados, los empresarios locales y las firmas transnacionales en su respectiva producción y comercialización, con el resultado de que algunas cuestiones importantes que podrían haberse beneficiado de los conocimientos obtenidos mediante un estudio comparativo han sido pasadas por alto. La bonanza de las exportaciones de esos dos productos, por ejemplo, estuvo asociada con el marcado aumento de la inflación interna, pero ha habido relativamente pocos inten-

---

"The Nitrate and Iodine Trades, 1880-1914", en D. C. M. Platt (coord.) *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977; Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition, 1870-1891*, New York University Press, Nueva York, 1982; Óscar J. Bermúdez, *Historia del salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*, Universidad de Chile, Santiago, 1963, y Michael J. Monteón, *Chile in the Nitrate Era: The Evolution of Economic Dependence, 1880-1930*, University of Wisconsin Press, Madison, 1982.

[9] Hernán Ramírez Necochea, *Historia del imperialismo en Chile*, Austral, Santiago, 1960; Harold Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896: Balmaceda and North*, Athlone Press, Londres, 1974; John Mayo, "La Compañía de Salitres de Antofagasta y la Guerra del Pacífico", *Historia*, núm. 14, 1979; Thomas F. O'Brien, "The Antofagasta Company: A Case Study of Peripheral Capitalism", *Hispanic American Historical Review*, núm. 60:1, 1980, pp. 1-31; Luis Ortega, "Nitrates, Chilean Entrepreneurs, and the Origins of the War of the Pacific", *Journal of Latin American Studies*, 16: 2, noviembre de 1984, pp. 337-380, y William F. Sater, *Chile and the War of the Pacific*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1986.

tos de medir esta última y examinar el grado en que los auges de las exportaciones contribuyeron a ella, en especial en el caso de Chile.[10] El impacto de la competitividad internacional de las demás exportaciones de esos países y las consecuencias para la agricultura y la producción industrial nacionales, los efectos de la llamada *enfermedad holandesa*, también han sido muy poco estudiados. Esa separación analítica entre los dos sectores —del guano y los nitratos— refleja las tendencias nacionalistas de los historiadores latinoamericanos, y es notable que pocos especialistas en el periodo moderno, e incluso pocos investigadores extranjeros, se atreven a cruzar las fronteras entre dichos sectores con el propósito de tomar en consideración cuestiones más generales.[11]

El presente estudio tiene dos objetivos. En primer lugar, argumentar que la evolución de las industrias del guano y del nitrato, respectivamente, deberían considerarse de manera comparativa y como un proceso continuo que comprende a muchos de los mismos participantes. Las decisiones tomadas sobre el guano afectaron la posterior estructuración de la industria del nitrato. Una gran parte de los conocimientos y la experiencia obtenidos con el guano pudo ser transferida al nitrato. En ambos casos, los gobiernos latinoamericanos y los mercaderes internacionales, participantes clave, intentaron obtener la mayor proporción posible de las utilidades provenientes de esas materias primas, mientras que los empresarios locales también buscaron nichos rentables; no obstante, todos esos actores tuvieron un interés común en el mantenimiento en el largo plazo de la viabilidad de las dos industrias basado en el agotamiento de los recursos. En segundo lugar, si bien se hizo una revisión de los estudios anteriores, en este trabajo se utiliza un marco de trabajo conceptual diferente: el

[10] Respecto de la inflación en el Perú, véase el análisis de la "severa inflación en la época del guano", en Paul Gootenberg, "Carneros y Chuño: Price Levels in Nineteenth-Century Peru", *Hispanic American Historical Review*, núm. 70, 1990, pp. 1-56. En lo concerniente a Chile, véase la obra clásica de Frank Whitson Fetter, *Monetary Inflation in Chile*, Princeton University Press, Princeton, 1931, y René Millar Carvacho, *Políticas y teorías monetarias en Chile, 1810-1925*, Universidad Gabriela Mistral, Santiago, 1994.

[11] La obra de Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry...*, *op. cit.*, que abarca la transición de la industria del dominio peruano al chileno, es una excepción importante.

de la cadena internacional de materias primas, definida como "una red de mano de obra y procesos de producción cuyo resultado final es la exportación de un producto terminado", a Con excepción de W. M. Mathew, cuyo análisis se concentró principalmente en el mercado británico de guano a lo largo de un periodo de 20 años, muy pocos historiadores han tomado en consideración la construcción, operación y restructuración del conjunto de la cadena de transacciones que llevaba los fertilizantes de la costa occidental de América del Sur a los agricultores y hacendados que los consumían en los países del Atlántico Norte y en otras regiones del mundo.

La cadena de una materia prima se puede visualizar como una serie de eslabones a lo largo de los cuales se transforma y se transfiere un producto, desde su extracción hasta su consumo final. Mediante ese concepto se analiza algo más que los canales del comercio; también se exploran las nociones de poder y gobierno, pero sin recurrir a la terminología restrictiva ni a las perspectivas de los debates sobre el imperialismo económico y la dependencia. Este enfoque fue desarrollado inicialmente a mediados del decenio de 1990, a partir de la teoría de los sistemas mundiales, por Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, quienes lo aplicaron a la historia de la construcción de barcos y el comercio en cereales en la era preindustrial.[13] A pesar de estos orígenes realizados por historiadores y sociológos, los especialistas en economía y geografía políticas internacionales fueron quienes se apropiaron de dicho enfoque en el último decenio del siglo XX con el propósito de entender el desarrollo manufacturero contemporáneo, con el resultado de que dejaron al margen las cuestiones sobre la evolución histórica de las cadenas de materias primas y el comercio en

[12] Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains: Construct and Research", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, Connecticut, 1994, p. 158.

[13] Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains...", *op. cit.*, pp. 157-170, y Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the Capitalist World Economy Prior to 1800", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, Connecticut, 1994, pp. 17-50. A pesar de los títulos casi idénticos, se trata de estudios diferentes y el segundo incorpora estudios empíricos de la construcción de barcos y el comercio de cereales de los colaboradores de Hopkins y Wallerstein. En adelante nos referimos a ellos por la fecha

productos primarios en las que Hopkins y Wallerstein habían sido precursores. Un debate en particular se centró en la distinción que estableció el investigador Gary Gereffi entre lo que él llamó cadenas de mercancías impulsadas por los compradores y cadenas de mercancías impulsadas por los productores.[14] Muchos investigadores en ciencias sociales, obsesionados con la mundialización de la manufactura, ignoraron la posibilidad de que algunas cadenas pudieran ser impulsadas por actores como las casas mercantiles internacionales;[15] pero la literatura sobre las cadenas de mercancías en conjunto plantea cierto número de interrogantes interesantes para los historiadores de la economía y los negocios que estudian esta temática:

- Las razones del aumento del consumo en el mundo industrializado.
- La construcción inicial de las cadenas de mercancías (y en nuestro caso el estudio de cadenas de materias primas) y, en especial, la naturaleza y ubicación de los eslabones que enlazan la producción y el consumo.
- El proceso de restructuración continua que tiene lugar en las cadenas con el tiempo; como Hopkins y Wallers-

[14] Acerca de su formulación original, véase Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, Connecticut, 1994, pp. 96-100. Los estudios de las exportaciones agrícolas o agroindustriales contemporáneas de América Latina en los que se utiliza el concepto de la cadena de materias primas incluyen los de John M. Talbot, "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America", *Latin American Research Review*, 32: 2, 1997, pp. 117-135; Stefano Ponte, "The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain", *World Development*, 30: 7, 2002, pp. 1099-1123, y Robert N. Gwynne, "Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, núm. 90, 1999.

[15] Con todo, véase Peter Gibbon, "Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach", *World Development*, 29: 2, 2001, pp. 345-363, y John M. Talbot, "Tropical Commodity Chains, Forward Integration, and International Inequality: Coffee, Cocoa, and Tea", *Review of International Political Economy*, núm. 9, 2002, pp. 701-734. Respecto de una útil crítica de esos estudios, véase Philip Raikes, Michael Friis Jensen y Stefano Ponte, "Global Commodity Chain Analysis and the French *Filière* Approach: Comparison and Critique", *Economy and Society*, 29: 3, agosto de 2000, pp. 418-438.

tein concluyen: "Las cadenas no son estáticas ni por un momento".[16]

- La existencia de "opciones económicas reales en cada eslabón de la cadena" y las razones de la selección de un tipo de organización o relación en particular antes que otro.[17]
- El gobierno de la cadena; la importancia de controlar los eslabones de alto valor y coordinar la cadena con el propósito de apoderarse de la mayor proporción de las ganancias a lo largo de ella.[18]
- La importancia de la información y la adquisición de conocimientos para permitir el "mejoramiento" por los empresarios locales en el extremo superior de la cadena.[19]
- La función desempeñada por las fuerzas no pertenecientes al mercado, en especial las políticas públicas, tanto en el mundo industrializado como en el mundo en desarrollo, aunque la elección de las políticas por el Estado no es lo único importante, sino también su capacidad para ponerlas en práctica y gestionarlas.[20]

Estas cuestiones, de capital importancia para los estudios sobre las cadenas de mercancías *(commodity chains)* contemporáneas, proporcionan un marco de trabajo para este análisis de los sectores del guano y el nitrato a partir de mediados del siglo XIX.

[16] Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the Capitalist World Economy Prior to 1800", *op. cit.*, p. 50.

[17] Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10: 1, verano de 1986, p. 160.

[18] Peter Gibbon, "Upgrading Primary Production...", *op. cit.*, p. 346. Y Gary Gereffi, "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet", *American Behavioral Scientist*, núm. 44, 2001, p. 1622.

[19] Gary Gereffi, "Shifting Governance Structures...", *op. cit.*, p. 1622.

[20] John M. Talbot, "Tropical Commodity Chains...", *op. cit.*, pp. 728-729.

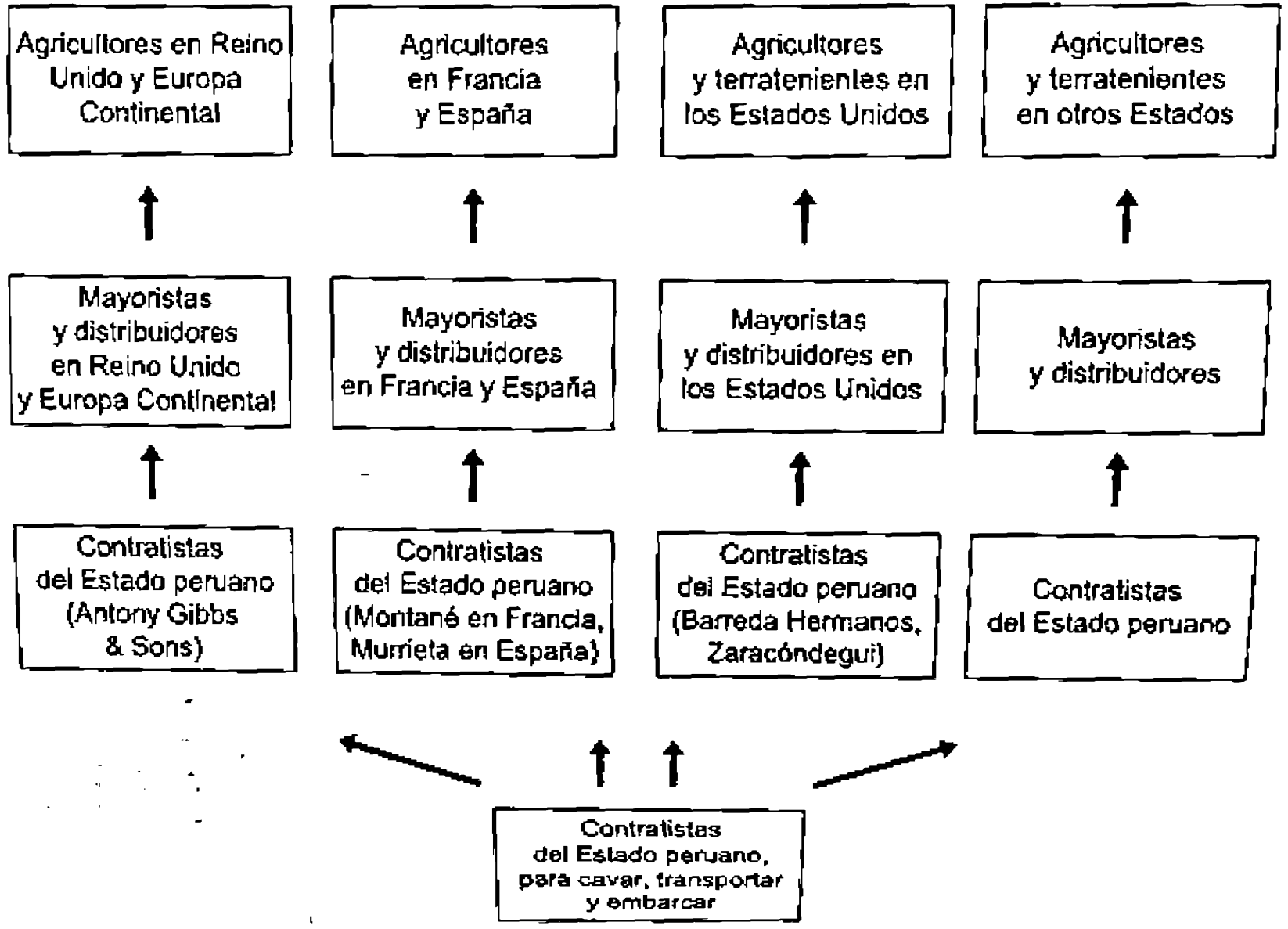
El guano y los nitratos y sus cadenas internacionales

En comparación con la complejidad de las cadenas globales de producción y comercialización de muchos productos agrícolas y minerales modernos, la del guano era bastante simple por tres razones: en primer lugar, la producción estaba limitada geográficamente a unas cuantas islas frente al litoral del Perú; en segundo, en 1841, poco después del envío de la primera remesa a Europa, el Estado peruano hizo valer sus derechos de propiedad sobre los depósitos de guano; en tercero, en fin, hasta las últimas etapas del comercio en el decenio de 1880 se requirió poco procesamiento y hubo poca segmentación por calidad o marca. La producción era directa, dado que simplemente requería excavar y extraer el guano de los depósitos y cargarlo en los barcos. A cambio de adelantos en efectivo, el gobierno peruano otorgó a los mercaderes derechos monopólicos para explotar mercados nacionales individuales durante un plazo determinado sobre la base de la consignación, mientras que los mercaderes contrataban el transporte marítimo para enlazar las islas del guano con los mercados donde se consumía. En la figura IX.1 se muestra la estructura de la cadena de la materia prima del guano a mediados del siglo XIX. Con ese sistema el comercio en guano aumentó velozmente, como se muestra en la gráfica IX.1, y las exportaciones alcanzaron su cota máxima a principios del decenio de 1870.

Después de 1869 tuvieron lugar cambios importantes en la estructura del comercio en guano. Antes que emplear mercaderes a consignación para explotar diferentes mercados, el gobierno peruano cambió su política: decidió vender dos millones de toneladas de guano a la casa francesa Dreyfus Frères para que lo transportara a Europa.[21] Para entonces una gran cantidad del guano de mejor calidad se había agotado y la producción de nitrato empezó a aumentar marcadamente. Duran-

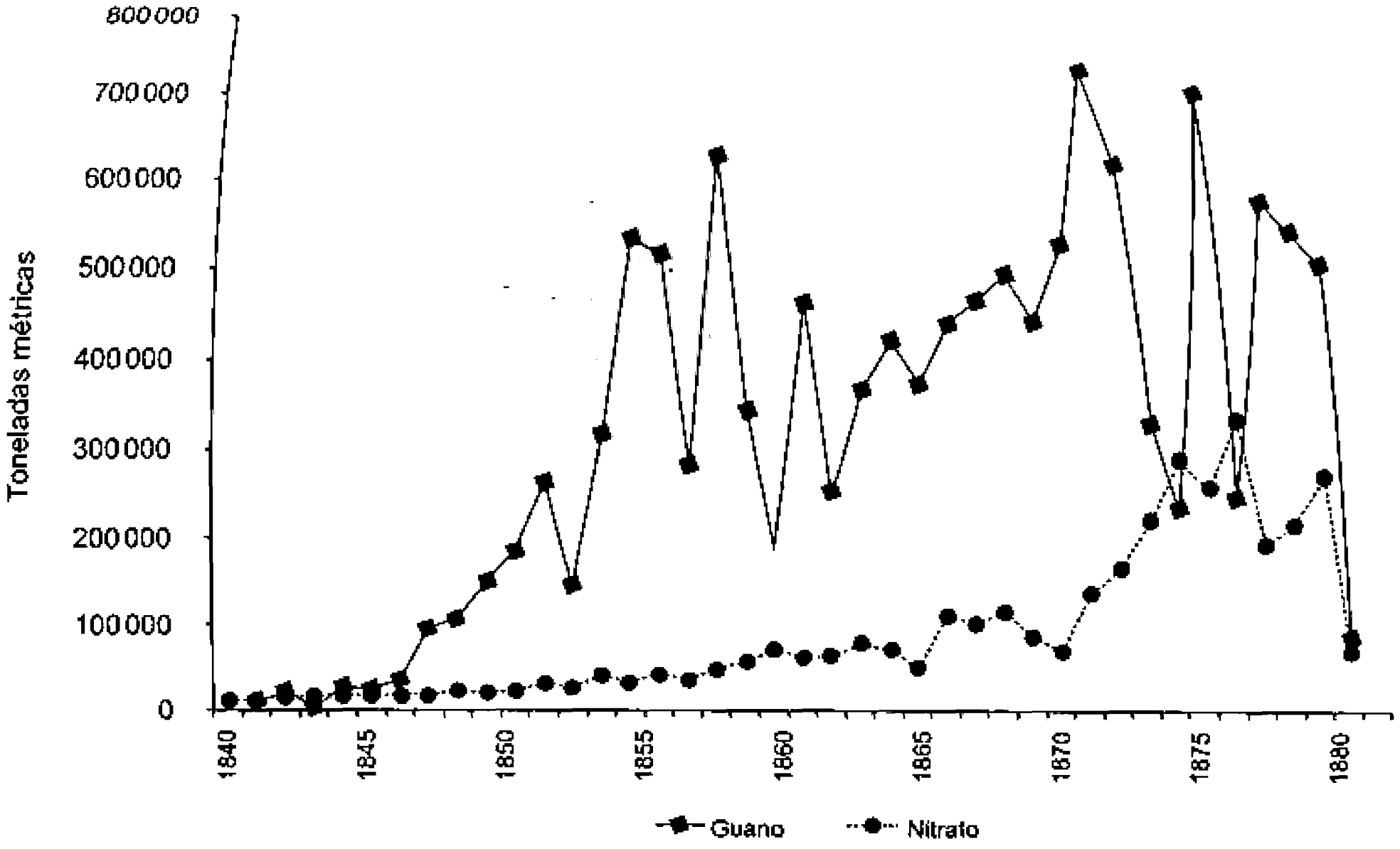
[21] Hubo varias razones para ese cambio y probablemente la más importante fue ofrecer seguridades sobre los considerables préstamos que el gobierno peruano deseaba colocar en las bolsas de valores de Europa, para lo que nombró a la firma Dreyfus como su principal casa emisora.

FIGURA IX.1. *Cadena comercial de guano, c. 1855*



FUENTE: elaborado a partir de información sobre los contratos de guano en Mathew, *The House of Gibbs*.

GRÁFICA IX.1. *Exportaciones peruanas de guano y nitrato, 1840-1880*
(toneladas métricas)



FUENTE: Shane Hunt, "Price and Quantum Estimates of Peruvian Exportes, 1830-1962" (manuscrito inédito), Princeton University, 1973, pp. 57-58.

te los 10 años siguientes, el Estado peruano trató en vano de controlar la competencia entre los dos fertilizantes, primero, mediante un monopolio fallido de las exportaciones de nitrato y, después, ofreciendo comprar las instalaciones de producción de nitrato (las llamadas "oficinas") a sus propietarios —una nacionalización parcial de la industria, en realidad— con el propósito de reducir la producción.[22] Los cambios tuvieron como resultado que, para mediados de la década de 1870, las cadenas simples de materias primas del decenio de 1850 fueron reemplazadas por un conjunto mucho más complejo de cadenas, todas las cuales empezaban en la costa occidental de América del Sur, como se muestra en la figura IX.2.

La debilidad del gobierno de Bolivia, cuyo territorio nacional abarcaba parte del desierto de Atacama, fue determinante en el resultado de la guerra, que estalló en 1879, con Chile, cuya élite ya había invertido considerablemente en la producción de nitrato en los países vecinos. El triunfo militar permitió a Chile incorporar las provincias peruana y boliviana productoras de nitrato desde principios de 1880 y constituir un monopolio de la oferta de nitrato al mercado mundial.[23]

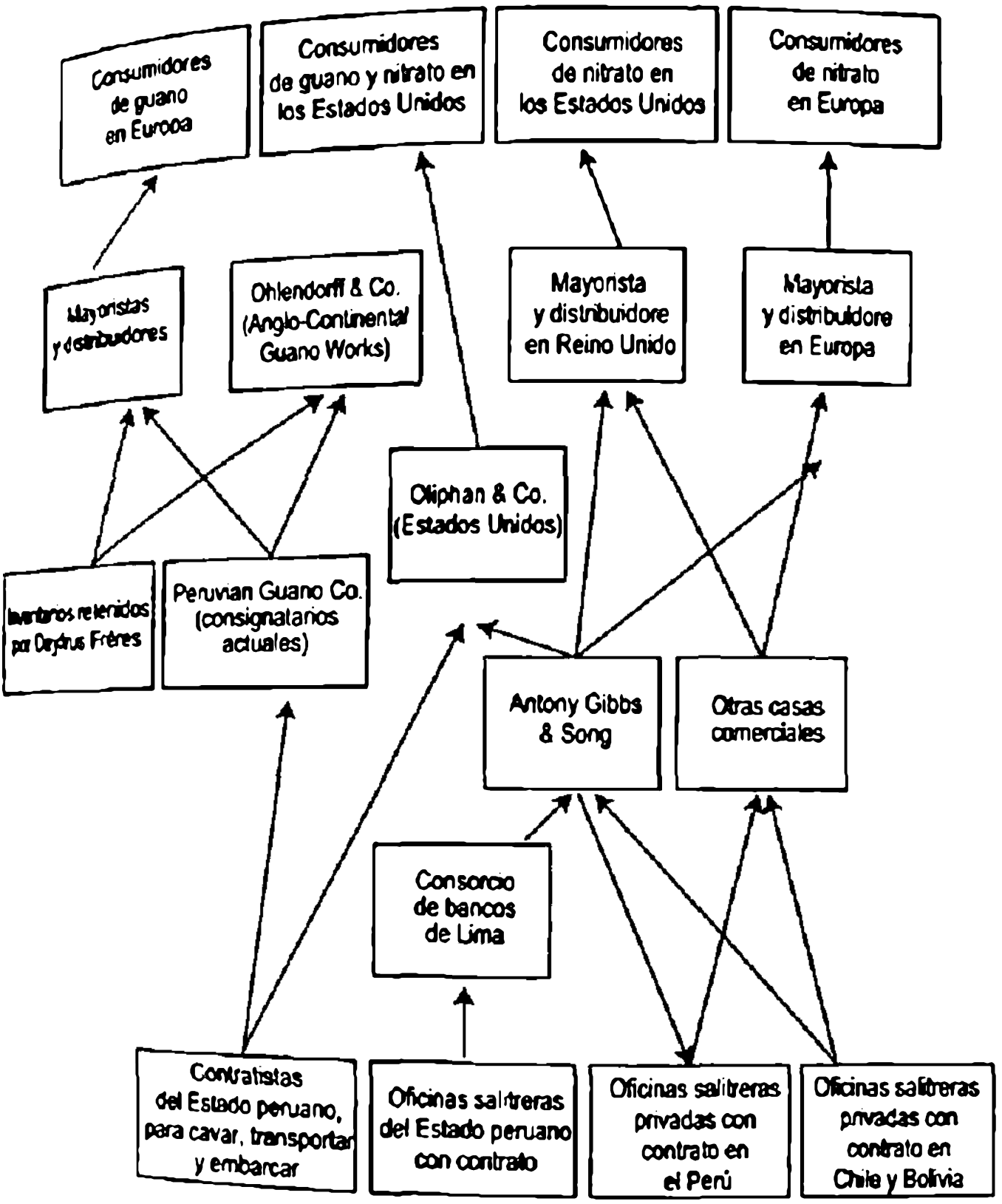
El Estado chileno utilizó su control de esos recursos de una manera muy diferente a la gestión que hizo en el Perú del guano. Poco después de haber capturado la provincia peruana de Tarapacá devolvió las instalaciones nacionalizadas a la propiedad privada;[24] a cambio, el gobierno obtuvo ingresos provenientes del sector mediante la imposición de un arancel a las exportaciones, dejando a los empresarios privados la organización de la producción, el transporte y la distribución. La cadena de la materia prima nitrato en la época de auge del sector fue relativamente simple, dado que las instalaciones —muchas de ellas propiedad de mercaderes extranjeros o gestionadas

[22] En lo concerniente a los problemas que causaba la competencia, véase Robert G. Greenhill y Rory M. Miller, "The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1879", *Journal of Latin American Studies*, núm. 5, 1973, y Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry...*, *op. cit.*, pp. 8-41.

[23] Acerca de las causas de la Guerra del Pacífico, véase Thomas F. O'Brien, "The Antofagasta Company...", *op. cit.*, pp. 1-31; John Mayo, "La Compañía de Salitres de Antofagasta...", *op. cit.*, pp. 71-102, y Luis Ortega, "Nitrates, Chilean Entrepreneurs, and the Origins of the War of the Pacific", *op. cit.*, pp. 337-380.

[24] Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry...*, *op. cit.*, pp. 50-55.

FIGURA IX.2. *Cadenas comerciales de guano y nitrato, finales de 1876*



FUENTE: William C. Clarke, *Peru and Its Creditors* (Londres, 1877); A. J. Duffield, *Peru in the Guano Age* (Londres, 1877); Roberts Richard, *Schroders Merchants and Bunker* (Londres, 1992), y Consul-General Spencer, St John's Report in Peru, *Parliamentary Papers*, 1878, LXXII.

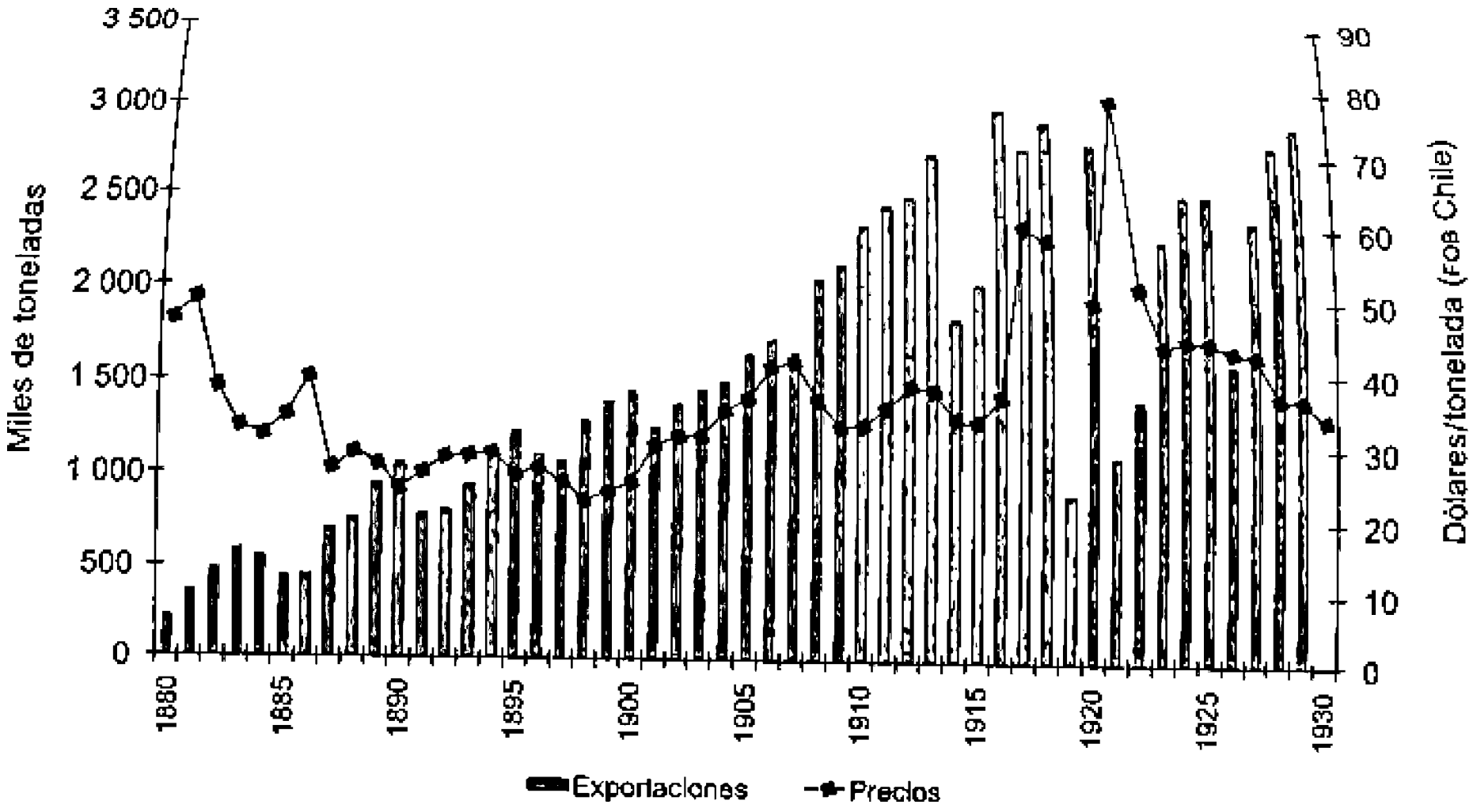
por ellos— enviaban su producción a consignación a las casas mercantiles que formaban el vital eslabón entre Chile y Europa. Los principales problemas que afectaron a la cadena durante ese periodo surgieron del desequilibrio potencial de corto plazo entre la oferta de nitrato de Chile y la demanda ultramarina, que no era elástica con respecto de los precios. Lo anterior dio como resultado una sucesión de colusiones entre los productores, las componendas sobre el nitrato, a las que el Estado chileno se opuso en un principio, pero que posteriormente alentó.[25] En el largo plazo, no obstante, las exportaciones de nitrato chileno aumentaron constantemente a medida que el Estado subastaba nuevos terrenos al sector privado.

A pesar del aumento de la producción y del desarrollo de nuevos mercados la estructura básica de la cadena internacional del nitrato permaneció sin cambios durante 40 años, aunque el poder y las estrategias de cada uno de los participantes variaron; no obstante, como había ocurrido con el guano, el sector del nitrato finalmente entró en crisis. Durante los 10 años siguientes a la primera Guerra Mundial, ésta tuvo como consecuencia la formación de cadenas de oferta cada vez más complejas debido a que tanto el Estado como los empresarios privados intentaron reafirmar su proporción de los ingresos provenientes de un mercado a la baja. A partir de mediados del decenio de 1920 parte de la industria, con el apoyo renuente del Estado chileno, se consolidó bajo el control de la familia Guggenheim[26] después de haber comprado la mayor compañía independiente de nitrato en 1929. En realidad hubo dos cadenas paralelas: una dominada por los Guggenheim y la otra todavía en manos de las transnacionales europeas y estadunidenses que habían manejado la industria desde la década de 1890. Poco después, bajo los efectos de la depresión mundial, la competencia creciente de los sustitutos artificiales y el derrumbe de los precios, los Guggenheim usaron su influencia para obligar a la formación de la Corporación Salitrera Chilena (Cosach), empresa conjunta entre el Estado chileno, las antiguas compañías productoras de nitrato y la familia Guggenheim, que se quedó con el control tanto de la tecnología como

[25] Robert G. Greenhill, "The Nitrate and Iodine Trades...", *op. cit.*, pp. 239-248.

[26] Thomas F. O'Brien, "'Rich Beyond the Dreams of Avarice': The Guggenheims in Chile", *Business History Review*, 63: 1, primavera de 1989, pp. 122-159.

GRAFICA IX.2. *Exportaciones chilenas de nitrato con destino a los Estados Unidos (miles de toneladas) (dólares por tonelada embarcada), 1880-1930*



FUENTE: Osvaldo Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile, 1830-1930. Dos ensayos y una bibliografía,* Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1982, pp. 126-127, y Thomas F. O'Brien, "'Rich Beyond Dreams of Avarice': The Guggenheims in Chile", *Business History Review,* 63: 1, 1989, p. 134.

de la administración del nuevo consorcio.[27] Para entonces, no obstante, el nitrato natural tenía poco futuro, salvo como una sustancia química para usos especiales, y la Cosach se derrumbó en 1934.

La demanda de guano y nitrato

El aumento de la demanda internacional de fertilizantes nitrogenados explica las razones de que el Perú y Chile pudieran explotar su dominio sobre los recursos de guano y nitrato, pero no explica los medios que llevaron a la estructuración de las cadenas de esos productos, que dependieron de las decisiones gubernamentales y empresariales y de los cambios del entorno tecnológico e institucional. La demanda mundial de esos fertilizantes aumentó constantemente a lo largo de 80 años a partir de 1840. En el caso del guano, los precios permanecieron estables durante el auge del comercio, de 1850 a 1870, mientras que el volumen de las ventas dependía de la disponibilidad de la oferta y de los ingresos de los agricultores. De manera similar, a partir del decenio de 1880 el mercado del nitrato se mostró elástico respecto de los ingresos, pero no respecto de los precios: sin la intervención estatal o la colusión empresarial habría estado sometido a excesos periódicos de la oferta y, por ende, a los derrumbes de los precios, lo que habría socavado las utilidades empresariales y los ingresos estatales.[28]

La demanda inicial de guano durante el segundo tercio del siglo XIX fue especialmente alta en el Reino Unido, donde el aumento de la población con los ingresos per cápita más altos provocó también el incremento de la demanda de productos alimenticios. Las técnicas agrícolas cada vez más modernas se

[27] La participación de Chile en el mercado mundial de fertilizantes nitrogenados cayó de 64% en 1910 a 24% a finales del decenio de 1930; véase Thomas F. O'Brien, "'Rich Beyond the Dreams of Avarice'...", *op. cit.*, pp. 139 y 149.

[28] A ese respecto, la industria del nitrato fue muy similar a la del café, estudiada en el capítulo v de este libro. En todos esos casos el dominio de un país sobre la oferta mundial —el Perú, en el caso del guano; Chile, en el del nitrato, y Brasil, en el del café— estimuló los intentos oficiales de controlar los mercados.

propagaron gradualmente por casi todo el país, lo cual acentuó la necesidad de abonos animales y fertilizantes.[29] Aunque los inicios del libre comercio en el decenio de 1840, después de la revocación de las leyes del maíz, expusieron a los agricultores británicos a la competencia de las importaciones del exterior, seguían estando protegidos por la distancia y, por lo tanto, de los costos del transporte marítimo de los productos agrícolas de bajo costo del continente americano y otras regiones. En consecuencia, los ingresos rurales subieron durante esa última época de oro de la agricultura para la Gran Bretaña, lo cual permitió que los agricultores pudieran comprar fertilizantes importados, como el guano; además, tenían todos los incentivos para hacerlo con el propósito de aumentar el rendimiento de sus cultivos, su producción y sus ingresos.

El guano, importado por primera vez en 1841 y al principio casi sin competidores, adquirió popularidad rápidamente. Thompson hace notar que tanto su olor como su gusto se parecían al del estiércol natural de las granjas y eso alentó su consumo.[30] El guano estimulaba el rápido crecimiento de las plantas jóvenes y parecía igualmente útil tanto en los suelos duros como en las tierras suaves; además, se podía usar en una amplia gama de cultivos, aunque se prefería particularmente para las plantas de tubérculos, como los nabos, que se cultivaban en una rotación de cuatro años. Otro de los atractivos del guano era su solubilidad y su ligereza relativa, por lo que se podía transportar fácilmente a campos lejanos. Sus cualidades dieron origen a una literatura que ensalzaba sus virtudes y que los mercaderes que controlaban el mercado reforzaron mediante campañas comerciales y la publicidad en revistas especializadas. Además de todo ello, la Royal Agricultural Society británica estimuló la investigación científica del uso de fertilizantes en la agricultura y ayudó a difundir los resultados.

Durante el decenio de 1850, el Reino Unido importó aproximadamente la mitad de la producción de guano del Perú, y en su punto máximo, en 1858, unas 300 000 toneladas de gua-

[29] F. M. L. Thompson, "The Second Agricultural Revolution, 1815-1880", *Economic History Review*, 21: 1, 1968, pp. 62-77.

[30] Según Thompson, "uno de los métodos recomendados para probar una muestra de guano era probarlo"; *ibid.*, p. 70.

no ingresaron por los puertos británicos. El guano se mantuvo como el principal fertilizante que se compraba durante el decenio de 1860;[31] sin embargo, el consumo no sólo era cíclico sino también regional: se compraba mucho más en Escocia que en el sureste.[32] En un año en particular la demanda dependía de la cosecha anterior (una cosecha mala reducía los ingresos de los agricultores y, por lo tanto, su capacidad para comprar fertilizantes en la primavera siguiente) y de las condiciones meteorológicas locales durante marzo y abril, los meses en que se aplicaban más fertilizantes; una primavera lluviosa reducía la demanda.

La Europa continental también constituía un importante y creciente mercado para el guano. Aunque la demanda era reducida al este del río Rin, los agricultores de Europa Occidental compraban guano en cantidades considerables. Según argumenta J. L. van Zanden: "En Bélgica, particularmente en Flandes, había una historia muy antigua del uso de fertilizantes comprados, en especial los desechos de las ciudades".[33] Consecuentemente, cuando la demanda general de fertilizantes aumentó, Bélgica comenzó a importar guano para suplementar la oferta local de fertilizantes naturales, y lo mismo hizo Holanda, donde se dio una "rápida y favorable acogida al guano" a partir de 1840:[34] los agricultores holandeses demandaban fertilizantes nuevos muy efectivos y estaban dispuestos a experimentar e innovar. En Francia, asimismo, los agricultores aplicaban frecuentemente fertilizantes adicionales a la tierra: Newell identifica el estiércol como uno de los factores que contribuyeron a la expansión y diversificación de la agricultura francesa a mediados del siglo XIX. Al igual que en el

[31] W. M. Mathew, "Peru and the British Guano Market, 1840-1870", *Economic History Review*, núm. 23, 1970, pp. 112-128; véase especialmente la p. 112.

[32] W. M. Mathew, "Antony Gibbs & Sons, the Guano Trade and the Peruvian Government, 1842-1861", en D. C. M. Platt (coord.), *Business Imperialism 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977, p. 366.

[33] J. L. van Zanden, "The First Green Revolution: The Growth of Production and Productivity in European Agriculture, 1870-1914", *Economic History Review*, núm. 44, 1991, pp. 215-239; véase especialmente la p. 224.

[34] W. M. Mathew, "Antony Gibbs & Sons...", *op. cit.*, p. 367, y Merijn T. Knibbe, "Feed, Fertiliser and Agricultural Productivity in the Netherlands, 1880-1930", *Agricultural History*, núm. 34, 2000, p. 46.

Reino Unido, el consumo de guano en Francia era regional y se concentraba en el norte, donde se sembraban cultivos como la remolacha azucarera.[35]

Mientras que en Europa el guano se utilizaba principalmente como fertilizante general, en especial para el cultivo de tubérculos, en otras regiones tenía otros usos. En los Estados Unidos se desarrolló rápidamente un mercado muy vasto: muchos suelos del sur eran pobres en nutrientes para las plantas o se habían agotado por el cultivo de tabaco, por lo que los propietarios de las plantaciones eran entusiastas usuarios de los fertilizantes. De acuerdo con Sheridan: "El primer fertilizante comercial que se usó en los Estados Unidos fue el guano peruano [...] La importación de ese material se inició en Baltimore en 1843".[36] Poco después, el jefe de Química Agrícola del Estado de Maryland nombró a un inspector de guano con sede en Baltimore para que analizara todos los embarques que llegaban, y las importaciones se dispararon a partir de 1850.[37] Las pruebas de apoyo de los principales agricultores y los publicistas alentaron aún más la explotación generalizada del guano por los propietarios de plantaciones del sur de los Estados Unidos antes del estallido de la guerra civil; David Dickson, por ejemplo, diseñó un sistema original de agricultura "científica" en el que se hacía énfasis en el cultivo intensivo. Chester M. Destler afirma: "Entre las grandes innovaciones de Dickson se encuentra su utilización del guano peruano como fertilizante".[38] A pesar de los contratiempos iniciales Dickson perseveró hasta que obtuvo buenos resultados: mezcló el gua-

[34] W. Newell, "The Agricultural Revolution in Nineteenth Century France", *Journal of Economic History*, 33: 4, 1973, pp. 697-731, y N. Soubeyroux-Delefortrie, "Changes in French Agriculture between 1862 and 1962", *Journal of European Economic History*, núm. 9, 1980, pp. 351-400; véanse especialmente las pp. 387-388.

[35] R. C. Sheridan, "Chemical Fertilisers in Southern Agriculture", *Agricultural History*, núm. 53, 1979, p. 308.

[36] Véase <www.mdarchives.state.md.us/msa/mdmanual/10dag/html/10agen.html>, consultado el 22 de junio de 2003. Margaret W. Rossiter, *The Emergence of Agricultural Science: Justus Liebig and the Americans, 1840-1880*, Yale University Press, New Haven, 1975.

[37] Chester McArthur Destler, "David Dickson's 'System of Farming' and the Agricultural Revolution in the Deep South, 1850-1885", *Agricultural History*, 31: 3, 1957, pp. 30-39; véase especialmente la p. 32.

no con otras sustancias, como huesos y sal, para desarrollar su propia marca de fertilizante, el Compuesto Dickson (Dickson's Compound), adecuado para una variedad de cultivos, como el algodón y el maíz.[39] La fiebre del guano atacó a los agricultores estadunidenses especialmente en el decenio de 1840: en los primeros años de ese decenio el guano representó 22% de las ventas de fertilizantes comerciales y, para el último año de la década, el de 1850, había alcanzado 43%.[40] Tan importante fue el fenómeno que el gobierno de los Estados Unidos intentó primero poner en tela de juicio la soberanía del Perú sobre las islas Lobo de Afuera, que se encontraban mucho más lejos de la costa que los principales depósitos de las islas Chincha, para después negociar un tratado preferencial con el Perú para un suministro barato y estable de guano.

Algunos propietarios de plantaciones de caña de azúcar también empezaron a usar el guano como un medio para aumentar el rendimiento de los cultivos. La isla Mauricio importó cantidades considerables de guano en el decenio de 185 aunque resultó poco satisfactorio en los campos de caña de azúcar, por lo que se prefirió el estiércol.[41] Durante los 10 años siguientes otras islas productoras de caña de azúcar, como Guadalupe y Barbados, en la región del mar Caribe, así como la Reunión, también importaron guano.[42] Desde un principio el gobierno peruano estableció contratos por separado para suministro de guano a las colonias azucareras españolas en la región del mar Caribe, aunque ese comercio era reducido en comparación con el comercio con Europa.

A partir de finales del decenio de 1850 el mercado del g

[39] William J. Cooper, "The Cotton Crisis in the Antebellum South: Ano Look", *Agricultural History*, núm. 49, 1975, pp. 389-390, y J. William Ha "Crop Choices in the Piedmont before and after the Civil War", *Journ Economic History*, núm. 54, 1994.

[40] Citado en <www. geology.ucdavis.edu/~gcl115/115CH16fertilizer.ht consultado el 23 de junio de 2003.

[41] T. W. Keeble, *Commercial Relations between British Overseas Terri and South America, 1806-1914*, The Institute of Latin American Scho Londres, 1970, p. 75. Otras pruebas de las remesas directas de las islas cha a la isla Mauricio provienen de las bitácoras de los barcos; véase < merchantnavyofficers.com/benline.html> y <www.geocities.com/mpprac com-eu.htm>, consultados el 22 de junio de 2003.

[42] London to Valparaíso 5/6 and 16 September 1876, Gibbs Archives, I

no en el Reino Unido empezó a menguar a medida que las condiciones cambiaban una vez más, lo cual aumentó la competencia de otros fertilizantes, como los superfosfatos, y la curva de la demanda se desplazó definitivamente a la izquierda. Un problema era que el enfoque científico que había provocado el aumento de la demanda de guano ahora había comenzado a mermarla. Los agricultores británicos se mostraron cada vez más escépticos respecto del producto. El profesor Voelcker, científico analista de la Royal Agricultural Society, afirmó en 1870 que el guano peruano "ha perdido crédito entre los agricultores de Inglaterra", y continuó: "desgraciadamente está disminuyendo año con año".[43] Debido a que algunos cultivos rendían más usando fertilizantes diferentes, los altos precios del guano parecían mantenerse fijos y la oferta de guano "puro" era cada vez más errática, la demanda de guano se redujo.[44] Una consecuencia fue el intento de la firma alemana Ohlendorff de procesar el guano con ácido sulfúrico con el propósito de asegurar una calidad constante;[45] sin embargo, los agricultores británicos también empezaron a perder los medios económicos para comprar los fertilizantes importados a la misma escala. La agricultura enfrentó condiciones económicas mucho más difíciles cuando los cereales baratos provenientes de los Estados Unidos hicieron su aparición y una sucesión de malas cosechas durante el decenio de 1860 redujo aún más los ingresos de los agricultores. Según Perry:

> No todas las innovaciones y prácticas espectaculares de la agricultura avanzada de mediados del siglo —la generosa aplicación de fertilizantes artificiales y los ambiciosos programas de vivienda— siguieron siendo viables económicamente durante la depresión. La economía se convirtió en el objetivo principal.[46]

[43] Robert G. Greenhill y Rory M. Miller, "The Peruvian Government and the Nitrate Trade", *op. cit.*, p. 112.
[44] W. M. Mathew, "Peru and the British Guano Market...", *op. cit.*, pp. 112 y ss.
[45] Richard Roberts, *Schroders: Merchants and Bankers*, MacMillan, Londres, 1992, pp. 90-91.
[46] P. J. Perry (coord.), *British Agriculture, 1875-1914*, Methuen, Londres, 1973, p. xiii.

El desplazamiento de la agricultura británica de los cultivos al ganado y la horticultura redujo permanentemente la demanda de insumos comprados, cuyos efectos eran mucho menos benéficos en esos sectores; de hecho, Lord Ernle hace notar que algunos terratenientes incluso impidieron que sus inquilinos siguieran usando en sus tierras y a sus expensas el nitrato de sodio.[47]

Ahora bien, aunque el uso del nitrato no aumentó rápidamente en el Reino Unido, en los mercados protegidos de Europa Occidental, donde los agricultores podían darse el lujo de importar fertilizantes, tuvo una historia diferente. Van Zanden arguye que 1870 representa un hito para la agricultura europea. Las innovaciones agrícolas que habían sido introducidas antes pero que todavía no se usaban extensamente, ni siquiera entre 1850 y 1875, lograron una difusión mucho más generalizada. Aun cuando después de 1870 una gran parte de la agricultura europea (aunque no toda) disfrutaba de una protección creciente contra los aranceles a las importaciones de cereales baratos de los Estados Unidos, lo cual ayudó a mantener los precios locales y, por lo tanto, los altos ingresos de los agricultores, los aumentos a los salarios y los precios de la tierra también requirieron que los agricultores introdujeran nuevas técnicas. Una importante innovación que ahorraba tierra fue el empleo generalizado de fertilizantes químicos, que podían incrementar considerablemente el rendimiento de las cosechas.[48] Los cambios de la geografía de la demanda de fertilizantes nitrogenados son evidentes en el cuadro IX.1, que muestra el destino de las exportaciones de nitrato de Chile en intervalos de cinco años a partir de 1880.

La importación creciente de nitrato de Chile por la industria europea de la remolacha azucarera, que muchos gobiernos subsidiaban en gran medida, fue particularmente notable durante los últimos 20 años del siglo XIX. En Alemania, donde los agricultores fertilizaban frecuentemente sus cultivos de bérculos con el propósito de forzar su desarrollo temprano industria de la remolacha azucarera se convirtió en "el prin

[47] Lord Ernle, "The Great Depression and Recovery, 1874-1914", en Perry (coord.), *British Agriculture...*, *op. cit.*, p. 13.

[48] J. L. van Zanden, "The First Green Revolution...", *op. cit.*, pp. 227-

CUADRO IX.1. *Destino de las exportaciones de nitrato procedentes de Chile, 1880-1924*
(miles de toneladas métricas)

Año	*Reino Unido*	*Francia*	*Alemania*	*Holanda y Bélgica*	*Estados Unidos*	*Otros países*	*Todos los países*
1880	56.7	34.2	54.8	26.0	30.0	1.3	203.0
1885	98.4	75.7	147.8	73.2	44.0	2.7	441.8
1890	118.8	201.0	321.3	140.9	112.0	17.6	921.6
1895	119.9	175.4	432.8	179.9	119.5	32.7	1060.2
1900	139.6	284.4	482.1	266.4	164.9	53.9	1390.3
1905	106.9	250.5	554.6	294.5	321.7	107.9	1636.10
1910	126.9	337.4	785.5	427.4	524.1	158.3	2359.60
1915	368.9	254.0	0	50.8	704.5	364.4	1742.60
1920	71.4	224.5	64.1	240.5	1266.8	526.0	2393.30
1924	79.6	272.8	123.9	304.0	1031.4	518.3	2330.00

FUENTE: calculado a partir de Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile*, 1830-1930, Ediciones de Cultura Hispánica, Madrid, 1982, pp. 134-135.

pal sector de la intensificación capitalista de la agricultura". La oferta local de estiércol era insuficiente, por lo que los fertilizantes fabricados e importados llenaron la laguna. El uso de nitrato y superfosfatos aumentó tan rápidamente en la agricultura alemana que el país importó regularmente la tercera parte de la producción total de nitrato de Chile hasta el estallido de la guerra, en 1914.[50] J. A. Perkins hace notar que "a principios del decenio de 1880 no era raro que se aplicaran 250 kilogramos de nitrato chileno por hectárea [...] a los cultivos de remolacha azucarera en las pequeñas propiedades campesinas".[51]

Los agricultores de los Estados Unidos también se inclinaron por el nitrato después de que el auge del guano llegó a su fin; incluso lo hicieron los propietarios de las plantaciones de los estados sureños, que podrían haber esperado a sufrir la escasez de efectivo o crédito debido al cambio a la mano de obra libre después de la abolición de la esclavitud. El nitrato de Chile ingresó en grandes cantidades a partir del decenio de 1880 para suplementar la oferta de fertilizantes naturales y, para principios de la primera Guerra Mundial, los Estados Unidos estaban adquiriendo 20% de las exportaciones de nitrato de Chile.[52] El uso de nitratos nitrogenados en los Estados Unidos se duplicó entre 1910 y 1920 y aumentó 50% más en los 10 años siguientes.[53] Para entonces los principales importadores, W. R. Grace & Co., habían desarrollado un compuesto de potasio nitrogenado, registrado con la marca Nitrapo, que recibió una amplia publicidad como benéfico para una gama de cultivos: tabaco, remolacha azucarera, papa y algodón.[54]

Consecuentemente, al empezar el siglo XX el mercado del nitrato, al igual que el del guano 50 años antes, parecía favora-

[49] J. A. Perkins, "The Agricultural Revolution in Germany, 1850-1914", *Journal of European Economic History*, 10: 1, 1981, pp. 71-118; véase especialmente la p. 81.

[50] Robert G. Greenhill, "The Nitrate and Iodine Trades...", *op. cit.*, p. 247.

[51] J. A. Perkins, "The Agricultural Revolution in Germany...", *op. cit.*, pp. 86-87.

[52] John Komlos, "Agricultural Productivity in America and Eastern Europe: A Comment", *Journal of Economic History*, núm. 48, 1988, p. 311.

[53] Willard W. Cochrane, *The Development of American Agriculture: A Historical Analysis*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1993, p. 109.

[54] Lawrence A. Clayton, *Grace: W. R. Grace & Co., the Formative Years 1850-1930*, Jameson Books, Ottawa, 1985, p. 315.

ble desde el punto de vista de los proveedores debido a la expansión continua de la demanda resultante de los nuevos cultivos y métodos agrícolas en los países de la cuenca del Atlántico Norte; sin embargo, el nitrato no disfrutó de una posición de monopolio como fertilizante como la tuvo el guano. Los agricultores usaban las importaciones del Perú y Chile para llenar las lagunas de la oferta interna cuando el estiércol y los desechos de las ciudades no bastaban para satisfacer la demanda y, en realidad, podrían haber preferido su oferta nacional, si la hubiese habido, dado que descubrieron que no todos los cultivos o los suelos reaccionaban tan bien al nitrato como al estiércol ordinario. Además, el desarrollo de los fertilizantes alternos tuvo como resultado que el guano y el nitrato no encontraran mercados. El monopolio del guano peruano era frágil: la oferta de guano del África Occidental redujo los precios durante un breve periodo del decenio de 1840, pero, lo que fue más importante, la presentación del guano como un abono para todo propósito atrajo la competencia de los rivales especializados. El desarrollo de la agricultura científica y la química de las plantas y el suelo reveló pronto que algunos cultivos, como los tubérculos, en realidad se beneficiaban más con la adición de fosfatos que con la de nitrógeno, lo que redujo aún más el mercado para el guano. Los superfosfatos, que se podían fabricar a partir de huesos mediante la adición de ácido sulfúrico u obtenerse de los depósitos naturales de Anglia Oriental y África del Norte, significaron una fuerte competencia.[55] En 1861 fueron descubiertos unos yacimientos de potasa en Alemania y, hacia finales del siglo XIX, los agricultores alemanes ya consumían 100000 toneladas anuales.[56] Después de 1900 el proceso Haber-Bosch para extraer nitrógeno del aire y combinarlo con hidrógeno para crear amoniaco, que se podía usar para fabricar tanto fertilizantes como explosivos, también socavó la posición del nitrato en el mercado.[57] Después de la primera Guerra Mundial, en especial, la producción de nitrógeno y amoniaco sintéticos aumentó rápidamente en Europa y los Estados Unidos.[58]

[55] W. M. Mathew, "Peru and the British Guano Market...", *op. cit.*, pp. 119-121.
[56] F. M. L. Thompson, "The Second Agricultural Revolution...", *op. cit.*, p. 70.
[57] Robert G. Greenhill, "The Nitrate and Iodine Trades...", *op. cit.*, pp. 249-250.
[58] Willard W. Cochrane, *The Development of American Agriculture...*, *op. cit.*, p. 229.

Los mercados alternos estaban estrictamente limitados para el guano y el nitrato: el guano no tenía ningún otro uso distinto al de fertilizante, si bien el nitrato sí se podía emplear en la industria de sustancias químicas, en especial para la producción de explosivos. Obviamente, estos últimos eran importantes ya antes de 1914 y la gran guerra provocó un aumento considerable de las exportaciones y los precios de los nitratos, a pesar de la pérdida del mercado alemán. Las exportaciones a los Estados Unidos aumentaron de 700000 toneladas en 1915 a casi 1.7 millones en 1918,[59] pero el armisticio provocó el derrumbe de los precios de los explosivos porque los aliados tenían abundantes existencias almacenadas. Aunque los nitratos podían ser utilizados para fabricar explosivos de uso civil, como en la minería, las canteras, la limpieza de tierras y la construcción de carreteras y ferrocarriles, las cantidades requeridas eran mucho menores que las que consumía la agricultura; además, en las industrias de sustancias químicas y explosivos los nitratos eran más susceptibles a la competencia del nitrógeno artificial, que frecuentemente producían las mismas empresas (como DuPont). A pesar de la aparición de mercados agrícolas nuevos, por ejemplo en Australia y Egipto, el comercio del nitrato nunca se recuperó completamente del derrumbe del mercado alemán en 1914 ni del remplazo de los nitratos chilenos con los fertilizantes artificiales, proceso que ya había comenzado antes, pero que se aceleró debido al bloqueo de Alemania.

La oferta y la producción

Hasta finales del decenio de 1860 la oferta de guano peruano pa
rece haber sido relativamente limitada. Sólo entonces, cuando
los depósitos más valiosos de las islas Chincha, que habían sid
explotados desde la década de 1840, estaban por agotarse, lo
observadores preocupados empezaron a investigar el posible fu
turo del sector.[60] A pesar de que había fuentes alternas en otra
islas, en ninguna de ellas se comparaba el guano en cantidad

[59] Sunkel, *Un siglo de historia económica*, *op. cit.*, p. 135.

[60] Véanse, por ejemplo, los informes del cónsul Hutchinson en *Parliamentary Papers*, 1872, LVII, y 1873, LXIV, y "Reports Furnished to the Admir
and Communicated to the Foreign Office Relative to the Guano Deposits

en calidad con el de las islas Chincha.[61] En el caso del nitrato de sosa, había yacimientos dispersos de la materia prima, el caliche, por todo el desierto de Atacama, pero la calidad del que se extraía se deterioraba gradualmente. Ahora bien, ¿cómo se organizó la oferta para satisfacer la creciente demanda de Europa?

Además de los cambios de la tecnología de producción, las decisiones que tomaron los gobiernos fueron un factor de capital importancia. En principio, la producción se podía organizar como empresa estatal, con algunas de sus fases concesionadas tal vez al sector privado, o como una empresa completamente privada sometida a la regulación y el régimen fiscal del Estado. También hubo una gama de posibilidades intermedias: compañías mixtas —estatales y privadas—, o bien una separación de la producción, el transporte, la comercialización y la distribución entre los sectores público y privado. Por lo demás, tanto los empresarios locales como los extranjeros podían participar. Todas esas posibilidades se intentaron en un momento u otro; las tradiciones y el cambiante entorno institucional de las empresas transnacionales ayudaron a determinar qué modelo se adoptaba y cuándo.

La decisión crítica en las primeras etapas de la industria del guano fue la declaración del gobierno del Perú en 1841, poco después de que diera comienzo el comercio, en el sentido de que los depósitos eran un monopolio estatal. La declaración era conforme tanto con las leyes sobre la minería heredadas del régimen colonial español, que otorgaba al Estado el derecho a explotar los yacimientos minerales o darlos en concesión a los empresarios privados, como con la tradición colonial de establecer monopolios estatales (como los del tabaco o la sal) y adjudicarlos en concesión a contratistas particulares

---

Peru", *Parliamentary Papers*, 1874. LXVIII. Véase también A. G. Duffield. *Peru in the Guano Age: Being a Short Account of a Recent Visit to the Guano Deposits, with Some Reflections on the Money they have Produced and the Uses to Which it has Been Applied*, R. Bentley and Son, Londres, 1877.

[61] Apenas a principios del siglo XX se empezó a reflexionar en la posibilidad de conservar las existencias mediante la rotación de la explotación de las diferentes islas. Respecto de ese periodo, véase Pablo Macera. "El guano y la agricultura peruana de exportación, 1900-1945", *Trabajos de Historia*, tom. IV, Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1977, pp. 309-499.

a cambio de adelantos económicos.[62] La explotación del gua-
no era fácil: se encontraba cerca de la costa y, por ende, era
accesible a los barcos que lo transportaban; necesitaba poca
mano de obra y tampoco requería una tecnología avanzada
que no fuesen picos, palas, carretillas y, ocasionalmente, ex-
plosivos. En medio de la guerra civil, el Estado peruano no
contaba con los recursos humanos ni financieros para em-
plear su propia mano de obra y vender el guano a los merca-
deres para su exportación, aunque estaba dispuesto a propor-
cionar trabajadores, como reos convictos, al sector privado.

Inicialmente, por lo tanto, los mercaderes que recibían las
concesiones para la exportación de guano organizaban ellos
mismos la producción, probablemente a través de empresarios
locales; sin embargo, con el restablecimiento de la paz interna
bajo el mariscal y presidente Ramón Castilla, el Estado perua-
no recuperó parte de su autoridad y, en 1849, adjudicó un con-
trato único para la extracción de guano a un prominente em-
presario local, Domingo Elías. Hacia 1853 Elías empleaba a
casi 1 000 trabajadores en las islas Chincha, entre ellos 588 es-
clavos chinos bajo contrato de trabajo forzado y 209 reos, y te-
nía unas ganancias contractuales que, según estimaciones
eran de 750 dólares estadunidenses diarios. No fue sino hast
el decenio de 1870, después de que los exportadores recupera
ron la responsabilidad de la producción y llegaron a su térm
no los contratos con los chinos, cuando llegó a predominar
mano de obra libre, con 600 bolivianos y chilenos que llegaro
a las islas en 1875.[63]

[62] Paul Gootenberg, *Between Silver and Guano: Commercial Policy and t
State in Postindependence Peru*, Princeton University Press, Princeton, 19
pp. 119-121, y W. M. Mathew, "Foreign Contractors and the Peruvian Gove
ment at the Outset of the Peruvian Guano Trade", *Hispanic American Histo
cal Review*, 52: 4, noviembre de 1972, pp. 598-620; véanse especialmente
pp. 612-613.

[63] Cecilia Méndez, "La otra historia del guano: Perú, 1840-1879", *Rev
Andina*, 5: 1, 1987, pp. 10-18, y Peter Blanchard, "The 'Transitional Man
Nineteenth-Century Latin America: The Case of Domingo Elías of Peru", *
letin of Latin American Research*, núm. 15, 1996, p. 167. Lo irónico es que
ingresos provenientes de la mano de obra de los esclavos chinos oblig
por contrato que trabajaban en las islas del guano fue lo que permitió a
bierno peruano compensar espléndidamente a los propietarios de los escl
cuando tuvo lugar la emancipación en 1854; véase Peter Blanchard, *Sla
and Abolition in Early Republican Peru*, SR Books, Wilmington, 1992, ca

Como puede verse, entonces, el extremo de la producción de la cadena de la materia prima guano proporcionó oportunidades a los empresarios peruanos locales, como Elías o su sucesor, Andrés Álvarez Calderón; lo mismo ocurrió en el caso de los contratos menores para la exportación de guano, que fueron adjudicados en función de la geografía. Las principales características de esos contratos a partir de 1849 fueron que se empleaba a los mercaderes para transportar y vender el guano en ultramar a consignación por un tiempo determinado, actividad por la que obtenían una comisión y otros pagos por sus servicios. El gobierno peruano estipulaba tanto la cantidad de guano que se debía exportar como el precio a que se debía vender. Para poder obtener los contratos, los concesionarios debían entregar al gobierno un adelanto, el cual descontaban de sus ingresos. En el caso de la extensión de seis años acordada con Antony Gibbs & Sons en 1853 para el mercado europeo (con excepción de Francia), el adelanto parece haber sido de aproximadamente 1.5 millones de dólares, una suma completamente fuera del alcance de los empresarios peruanos de la época;[64] no obstante, algunos mercaderes locales, entre los que destacaban los hermanos Barreda y Julián de Zaracóndegui, obtuvieron contratos para vender en los Estados Unidos y en mercados más pequeños, como el de España y sus colonias.[65] Lo anterior concuerda bien con uno de los principios centrales de los análisis recientes de las cadenas de mercancías *(commodity chains):* la importancia del aprendizaje de los empresarios locales mediante la experiencia de su participación en el comercio internacional y, con ello, de estar en posibilidad de mejorar su desempeño. El proceso de aprendizaje, aunado al enorme interés en los recursos financieros disponibles para los capitalistas peruanos después de la consolidación de la deuda interna durante el decenio de 1850, los colocó en una posición a partir de la que, en 1861, pudieron hacerse cargo del contrato para proveer de guano al mercado británico.

Dado que el guano era de capital importancia para la economía, los recursos en nitrato de la provincia de Tarapacá

[64] W. M. Mathew, *The House of Gibbs...*, *op. cit.*, pp. 105-108.

[65] Los detalles sobre los contratos menores se encuentran en W. M. Mathew, *The House of Gibbs...*, *op. cit.*, pp. 189-194.

fueron ignorados por los sucesivos gobiernos peruanos hasta el decenio de 1870, por lo que la oferta de esos nitratos estaba bajo el dominio de pequeños empresarios, sin la intervención del Estado; sin embargo, cuando la producción de nitrato alzó el vuelo a finales de la década de 1860 lo hizo sobre la base de un modo de propiedad completamente diferente. Para entonces habían tenido lugar tres cambios importantes. El primero fue una innovación tecnológica crucial: la introducción de la energía del vapor y el procesamiento mecanizado del caliche, lo cual permitió las economías de escala y redujo considerablemente los costos de producción, aunque al mismo tiempo incrementó los requerimientos financieros para el establecimiento de las instalaciones de producción. El segundo cambio fue institucional: el desarrollo de las compañías de responsabilidad limitada en la Gran Bretaña, como consecuencia de las leyes sobre compañías de 1858 y 1862, y las sociedades por acciones en el litoral occidental de América del Sur, por ejemplo, los bancos mercantiles establecidos en el Perú y Chile durante el decenio de 1860. Junto con el crecimiento de los bancos británicos ultramarinos y la bolsa de valores de Londres a partir del decenio de 1860, todo lo anterior ayudó a reducir los costos del capital y del capital de trabajo.[66] El tercer cambio fue la transición de la esclavitud al trabajo libre en el Perú, junto con el aumento de la población sin tierra en Chile, lo que significó contar con una fuente accesible de mano de obra migrante no especializada para las nuevas empresas. En consecuencia, la industria del nitrato, como otras empresas mineras, se organizó sobre la base de individuos o compañías que reclamaban ciertas tierras y pagaban una renta fija y aranceles sobre la exportación al Estado. Aun cuando la región peruana del desierto de Atacama estaba bajo el dominio de la Compañía Tarapacá de Nitratos, fundada en 1868 y propiedad parcial de Antony Gibbs & Sons, también se constitu-

[66] Acerca de los bancos británicos en América del Sur, véase David Joslin, *A Century of Banking in Latin America: The Bank of London and South America Limited, 1862-1962*, Oxford University Press, Londres, 1963, y Geoffrey Jones, *British Multinational Banking, 1830-1990*, Clarendon Press, Oxford, 1993. En lo concerniente a los bancos en el Perú, el estudio clásico es el de Carlos Camprubí Alcázar, *Historia de los bancos en el Perú, 1860-1879*, Lumen, Lima, 1957.

yeron muchas pequeñas empresas, especialmente de empresarios chilenos. El sector boliviano estaba bajo el dominio de la Antofagasta Nitrate and Railways Company, una sociedad entre la firma Gibbs y unos capitalistas chilenos incorporada en 1872.[67]

En los casos de Bolivia y Chile, donde la explotación del nitrato estaba comenzando apenas cuando estalló la Guerra del Pacífico, en 1879, la cuestión de la estructura de la propiedad del nitrato nunca fue controvertida. En el primer caso, el Estado boliviano simplemente era demasiado débil y el desierto demasiado remoto como para que pudiera hacer valer su autoridad de la manera como el Perú lo había hecho con el guano. En Chile, por su parte, las primeras etapas de la explotación del nitrato siguieron el modelo de la empresa privada con el que las exportaciones de plata y cobre se habían desarrollado durante los 50 años anteriores.

En el Perú, en cambio, la coexistencia del control privado del sector del nitrato, que estaba en rápida expansión, con la industria del guano de propiedad estatal, con tendencia a un descenso, generó graves problemas porque el gobierno dependía de manera pronunciada de las exportaciones del guano para obtener ingresos. Además, ambos sectores competían directamente en los mercados internacionales, y eso es lo que explica los infructuosos esfuerzos por limitar la oferta de nitrato peruano a los mercados mundiales en el decenio de 1870.[68] Una primera medida, introducida en 1873, fue un retorno directo a las tradiciones del capitalismo español, al establecerse un estanco de las exportaciones de nitrato que garantizara un precio mínimo a los productores, restringiera el incremento de la capacidad y permitiera al Estado obtener ganancias del diferencial esperado entre los precios de compra y los de venta. No obstante, debido a los precios a la baja y a la oposición de los productores a ese plan, su puesta en práctica se demoró, si bien los aranceles sobre las exportaciones aumentaron. Dado que la crisis se exacerbaba por la depresión en Europa y la creciente oferta de nitrato de la provin-

[67] Óscar J. Bermúdez, *Historia del salitre...*, *op. cit.*, caps. 3-4.

[68] Véase un análisis detallado en Robert G. Greenhill y Rory M. Miller, "The Peruvian Government and the Nitrate Trade", *op. cit.*, y Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry...*, *op. cit.*, caps. 1-2.

cia de Antofagasta de Bolivia, el gobierno peruano presentó un plan diferente en 1875: ofreció comprar las instalaciones y llevó a cabo una nacionalización parcial de la industria por la que los propietarios serían compensados con bonos de corto plazo (los certificados de nitrato); sin embargo, ese plan también fracasó en virtud de que continuó la competencia de otros productores, tanto del Perú como de Bolivia. Cuando estalló la Guerra del Pacífico, en 1879, tanto la industria del guano como la del nitrato estaban en crisis, la deuda externa peruana estaba en mora y tanto el sistema financiero del Perú como el de Chile estaban a punto de derrumbarse.[69]

Como había ocurrido con el guano a principios del decenio de 1840, la decisión crucial que determinó la estructura futura de la propiedad y, por lo tanto, la oferta de nitrato al mercado mundial fue tomada en el contexto de la guerra. Para el gobierno chileno el fracaso de la intervención estatal, que había sido puesto de manifiesto por la experiencia peruana, y los beneficios de la propiedad privada no estaban en tela de juicio; el problema eran los reclamos de los acreedores del gobierno peruano, incluidos los tenedores de los certificados de nitrato, entre los que se había desarrollado un mercado secundario, y la amenaza de la intervención extranjera para apoyarlos. La solución fue devolver las instalaciones peruanas nacionalizadas al sector privado y permitir que quienes habían acumulado certificados tomaran el control de las plantas.[70] En el corto plazo la decisión dio como resultado un marcado incremento de la propiedad extranjera, apoyada en la facilidad con que se podían lanzar las compañías de nitrato en el mercado de capitales de Londres durante la década de 1880;[71] en el largo plazo, no obstante, surgieron otras tres tendencias: en primer lugar, la propiedad extranjera de la industria llegó a su cota máxima a principios del último decenio del siglo XIX, pero a partir de entonces, gracias a la libre

[69] William F. Sater, "Chile and the World Depression of the 1870s", *Journal of Latin American Studies*, 11: 1, mayo de 1979, pp. 67-99; véanse especialmente las pp. 79-84.

[70] Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry...*, *op. cit.*, pp. 50-55.

[71] Harold Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics...*, *op. cit.*, pp. 19-22 y 32-38. En lo concerniente a la participación de los Schroder en la emisión de las acciones de las compañías de nitrato, véase Richard Roberts, *Schroders: Merchants and Bankers*, *op. cit.*, pp. 101-104.

disponibilidad de la tecnología y de ingenieros capacitados y a que la bolsa de valores de Londres se mostraba cada vez más escéptica respecto de la cotización de compañías sudamericanas como consecuencia de la crisis de Baring en 1890, los capitalistas chilenos adquirieron una mayor proporción de la industria a medida que compraban nuevas tierras con nitrato en las subastas estatales.

En 1910, unas 78 compañías estaban exportando nitrato; de ellas, las 20 principales incluían 11 que cotizaban en Londres, seis que eran evidentemente chilenas y tres que eran alemanas, pero las firmas chilenas predominaban entre las pequeñas y medianas empresas de la industria.[72] En segundo lugar, todavía era necesario abordar la cuestión de las crisis periódicas del exceso de oferta debidas a la falta de elasticidad de los precios del nitrato: la solución final fue que el gobierno chileno alentara, en lugar de oponerse a ella, la operación de componendas entre los productores para restringir la producción, y programar más cuidadosamente las subastas de nuevas tierras con nitrato.[73] En tercer lugar, en fin, dado que tanto la demanda como los precios iban al alza a partir del inicio del siglo (véase gráfica IX.3), había pocos incentivos para modernizar la industria.[74] La última innovación importante fue la introducción del calentamiento mediante el vapor, el proceso Shanks, después de 1878; a partir de entonces la tecnología de producción siguió siendo casi la misma que en el decenio de 1880 y la productividad de la mano de obra cayó casi constantemente a medida que descendía la calidad de los yacimientos.[75]

La magnitud de la fuerza de trabajo de la industria del ni-

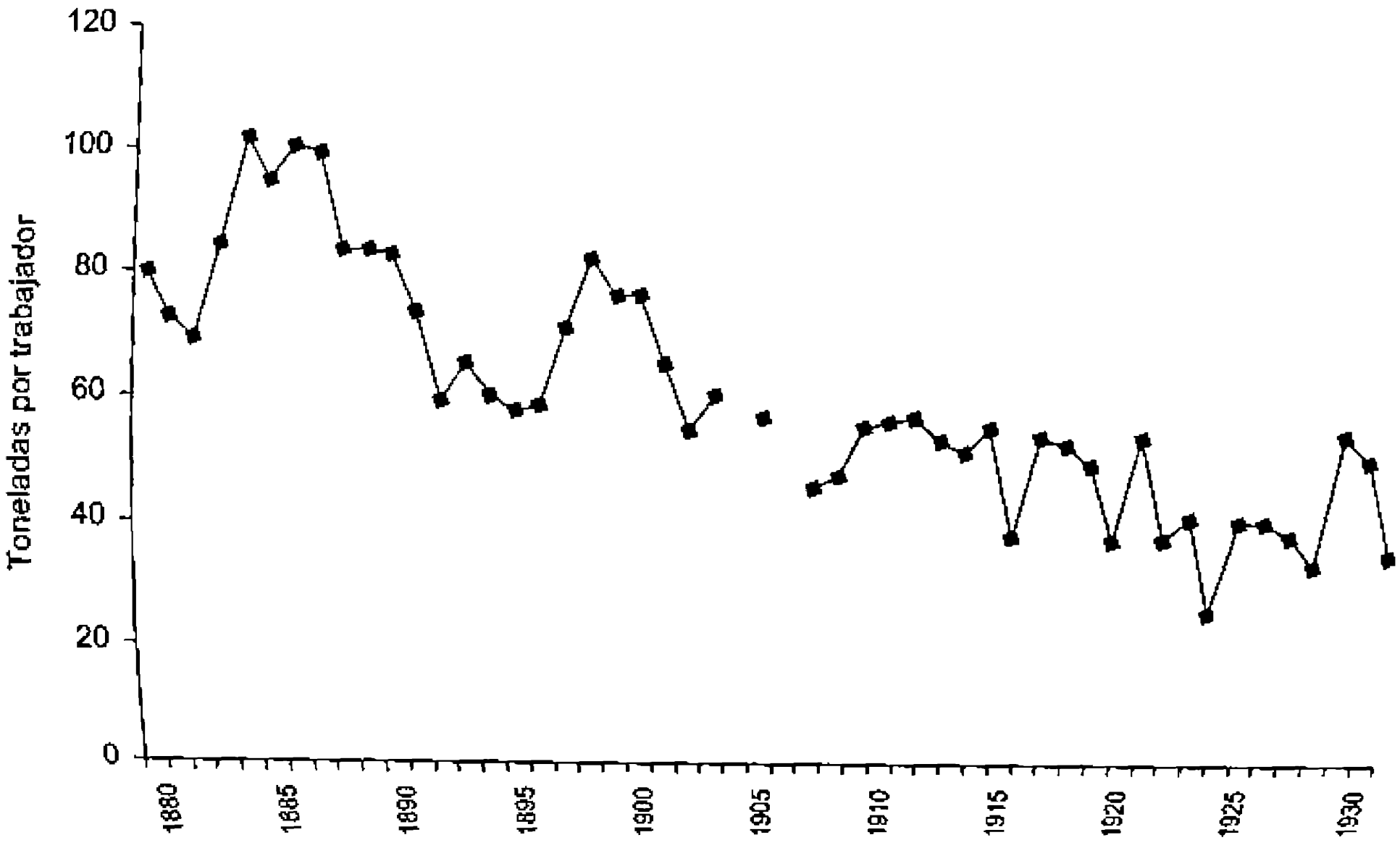
[72] Sunkel, *Un siglo de historia económica*, *op. cit.*, pp. 127-131. En Valparaíso se comerciaba activamente en acciones de las compañías de nitrato, incluidas las que cotizaban en Londres.

[73] Robert G. Greenhill, "The Nitrate and Iodine Trades...", *op. cit.*, pp. 259-261.

[74] En lo que respecta a una buena descripción de la manera como se producía el nitrato, véase Charles Bergquist, *Labor in Latin America: Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*, Stanford University Press, Stanford, 1986, pp. 42-45.

[75] Según Mamalakis, el contenido promedio de nitrato del caliche extraído cayó de 50% en 1880 a 18% en 1925; véase Markos J. Mamalakis, "The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Process...", *op. cit.*, p. 198.

GRÁFICA IX.3. *Producción de nitrato por trabajador, Chile, 1880-1930 (toneladas)*



FUENTE: calculado a partir de Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile, 1830-1930, Ediciones de Cultura Hispánica*, Madrid, 1982, pp. 126-127.

trato era mucho mayor que la del guano: en 1900 empleaba aproximadamente 20000 trabajadores y, en el auge máximo de la industria, durante la primera Guerra Mundial, la cifra había aumentado a más de 50000 trabajadores.[76] En las condiciones del desierto, en el norte de Chile, no existía localmente una oferta de mano de obra disponible a esa escala, por lo que, mediante una oferta atractiva de salarios altos en efectivo, se contrataba a trabajadores del ejército de peones sin tierra que habitaban en el centro del país y, en una menor medida, en el Perú y Bolivia. A ese respecto, el cambio de la propiedad que tuvo lugar en 1880 no alteró los patrones de enganche de mano de obra anteriores a la guerra, que también habían dependido en gran medida de la disponibilidad de chilenos dispuestos a trabajar en Tarapacá. La rotación de la mano de obra, que consistía predominantemente en hombres solteros, era intensa: los trabajadores solían mudarse de unas instalaciones a otras en búsqueda de mejores salarios o por razones personales. El número de trabajadores fluctuaba de acuerdo con los ciclos de la industria (la realización de una componenda para restringir la producción y aumentar los precios daba como resultado inevitablemente un gran desempleo) y la estación (se enganchaba a más trabajadores en los primeros meses del año con el propósito de producir el fertilizante a tiempo para la temporada de siembra de cultivos en el hemisferio norte).[77] Con el propósito de retener y controlar la mano de obra, las empresas recurrían a métodos como ofrecer crédito en sus propias tiendas o exigir depósitos sobre las herramientas que entregaban a los trabajadores, así como adoptar medidas disciplinarias y formas restrictivas de contratación colectiva. La organización de la mano de obra era mucho más compleja que en el caso del guano, donde simplemente se había dividido en capataces y peones, muchos de ellos esclavos;

[76] Sunkel, *Un siglo de historia económica*, *op. cit.*, pp. 126-127. Una gran parte de este párrafo se basa en Charles Bergquist, *Labor in Latin America*..., *op. cit.*, pp. 37-47. Véase también Manuel A. Fernández, "British Nitrate Companies and the Emergence of Chile's Proletariat, 1880-1914", en B. Munslow y H. Finch (coords.), *Proletarianisation in the Third World*, Croom Helm, Londres, 1984.

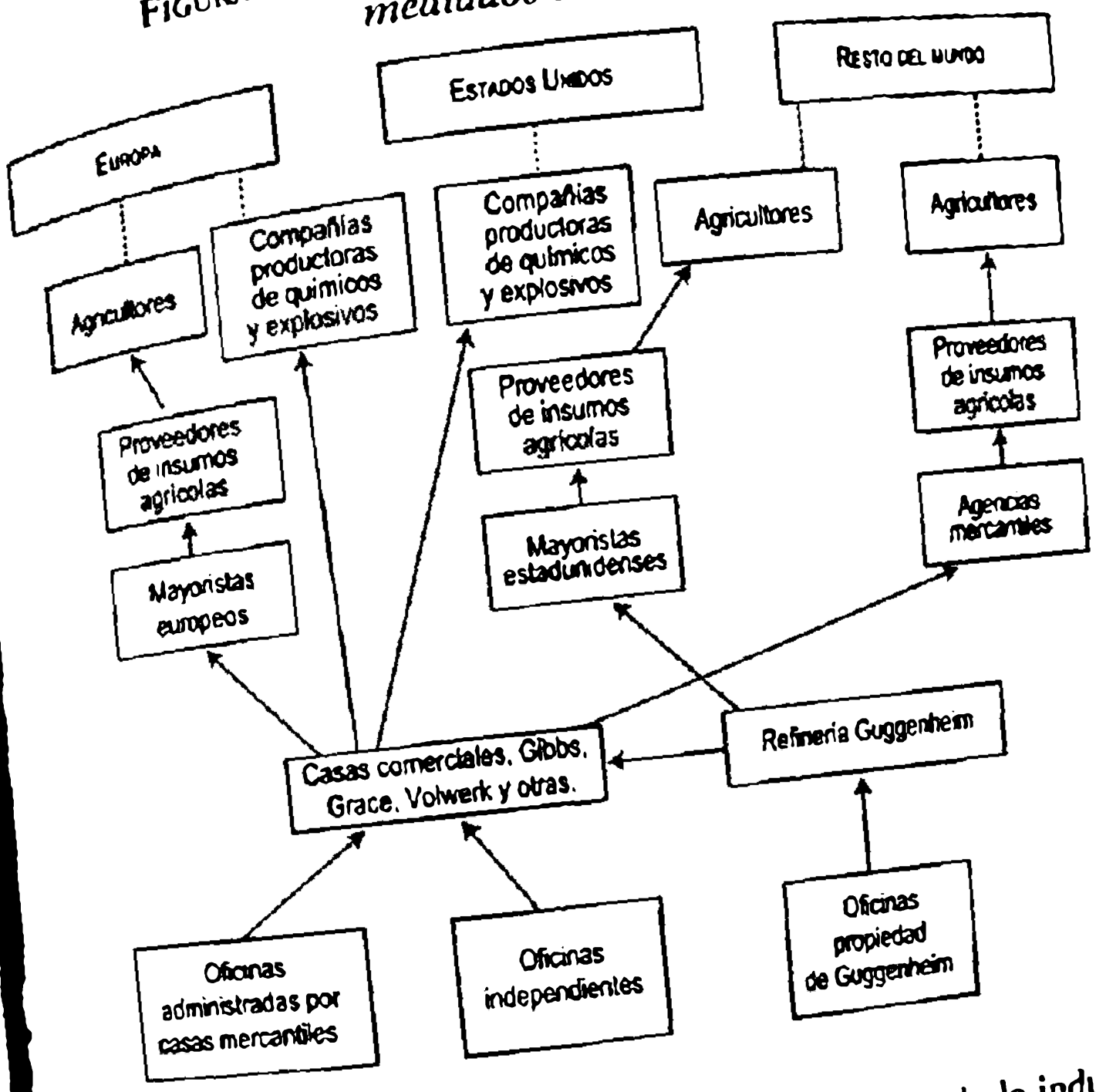
[77] Michael J. Monteón, "The *Enganche* in the Chilean Nitrate Sector", *Latin American Perspectives*, 6: 3, verano de 1979, pp. 66-79; véase especialmente la p. 68.

pero en el caso del nitrato hubo una importante división entre los mineros que trabajaban en la pampa y los trabajadores de operación empleados en las instalaciones. Junto con los que trabajaban para las compañías de producción también había una numerosa fuerza de trabajo empleada en los ferrocarriles que transportaban el nitrato a los puertos, así como de lancheros que lo llevaban a los barcos anclados frente a la costa. La falta de seguridad en el trabajo, la explotación mediante las tiendas de raya, así como la mala salud y las malas condiciones de trabajo en las instalaciones, eran objeto de críticas frecuentes, por lo que no es sorprendente que las provincias productoras de nitrato fuesen una de las cunas de los movimientos obreros chilenos y escena de algunas de las matanzas más sanguinarias de la historia chilena anterior a 1973.

En ese contexto, después de la primera Guerra Mundial, la industria del nitrato experimentó una nueva crisis, comparable a la que había afectado a la del guano en el decenio de 1870 y, como ocurrió en el caso anterior, se hizo una serie de intentos fallidos por restructurar el extremo de la oferta de la cadena de la materia prima. En lo concerniente a la demanda, el problema era la falta de recuperación del mercado alemán después de la guerra debido a la competencia del nitrógeno sintético, y en lo que respecta a la oferta, la fuerza impulsora era el consorcio estadunidense Guggenheim, cuyos ingenieros mineros desarrollaron sistemas a gran escala para la extracción y la refinación, capaces de tratar el caliche de baja calidad.[78] Pese a que lograron introducir el nuevo proceso con éxito, ayudados por la facilidad que había en Nueva York para financiar nuevas empresas de riesgo en la década de 1920, los Guggenheim calcularon mal, engañados por el alza de los precios que siguió a la depresión inmediata a la posguerra e incapaces de prever el aumento de la producción de nitrógeno sintético, que se duplicó entre 1925 y 1928, todo lo cual tuvo como resultado que existieran varias cadenas para-

[78] Thomas F. O'Brien, "'Rich beyond the Dreams of Avarice'...", *op. cit.*, pp. 141-142. El resto del párrafo depende de los datos de O'Brien, si bien nuestra interpretación de la estrategia comercial de la familia Guggenheim es más negativa que la suya. Grace & Co. también aplicó técnicas modernas de la minería de metales a la del nitrato; véase Lawrence A. Clayton, *Grace: W. R. Grace & Co...*, *op. cit.*, pp. 315-316.

FIGURA IX.3. *Canales comerciales de nitrato, mediados de 1929*



lelas de la materia prima (véase figura IX.3). Cuando la indus-
tria entró en una crisis creciente, con graves consecuencias
tanto para el empleo como para los ingresos de Chile, el go-
bierno chileno se vio obligado a intervenir. El resultado fue la
formación de una compañía mixta de los sectores público y pri-
vado, la Cosach, en la que participaban el Estado, el consorcio
Guggenheim y los productores tradicionales de nitrato. Pero,
como había ocurrido 50 años antes en el caso de la crisis del
guano, los sucesivos y cada vez más desesperados intentos de
restructurar la oferta fracasaron ante la recesión financiera, el
derrumbe de la demanda y la competencia que el anterior
proveedor monopólico no había sido capaz de controlar.

Los intermediarios de la cadena de materias primas de los fertilizantes

Además de vincular la oferta con la demanda, en el análisis de las cadenas de materias primas también suele hacerse énfasis en la importancia de la red de transacciones comerciales a través de las cuales se transforma y transporta el producto desde el proveedor inicial hasta el consumidor final. Los diversos eslabones de procesamiento y transporte marítimo añaden valor a la materia prima y, por ende, cada uno de los eslabones representa oportunidades de ingresos y ganancias.[79] En consecuencia, en la competencia por controlar la cadena mundial de una materia prima y sus flujos de ingresos los gobiernos buscan retener tantos eslabones como les es posible dentro de sus fronteras geográficas, mientras que las empresas privadas tienen por objetivo aumentar al máximo su control sobre esos mismos eslabones y, simultáneamente, reducir al mínimo su exposición financiera a los cambios repentinos de las condiciones comerciales.

El transporte del guano y el nitrato, del litoral occidental de América del Sur a sus consumidores finales en Europa y América del Norte, requería varias funciones intermediarias, las que, en su mayoría, eran desempeñadas por empresarios extranjeros. Las firmas comerciales transnacionales, como la de Antony Gibbs & Sons, tenían en sus manos virtualmente todas las responsabilidades prácticas de la gestión de esas industrias.[80] Como ya se hizo notar, los mercaderes extranjeros tenían una reducida participación directa en la excavación o la carga del guano en las islas Chincha, actividades que normalmente se contrataban con empresarios locales; pero era difícil vender el producto sin ellos, puesto que daban acceso a una gama de servicios comerciales relacionados con él, como el transporte marítimo, los seguros, el financiamiento, el almacenamiento y la venta al mayoreo en Europa; además, en el caso del nitrato, muchas casas mercantiles, como lo mues-

[79] Véase, por ejemplo, John M. Talbot, "The Struggle for Control of a Commodity Chain...", *op. cit.*, p. 117.

[80] En lo concerniente al guano, véase W. M. Mathew, "Antony Gibbs & Sons...", *op. cit.*, pp. 337-370.

ra el ejemplo de Gibbs & Sons en las compañías de nitratos de Tarapacá y Antofagasta ya antes de 1880, también buscaban integrarse, cadena arriba, en la producción.

La gestión de esos servicios comerciales en una red de eslabones era el fundamento del dominio sobre las cadenas de las materias primas. En el caso de los mercados internacionales de fertilizantes, las posibilidades de que las funciones intermediarias estuviesen dentro de las fronteras de Chile y el Perú eran reducidas, aunque sí se desarrolló un pequeño mercado de nitrato en Valparaíso; además, los bancos locales del Perú y Chile se beneficiaron de la negociación de las letras de cambio generadas por los dos sectores; sin embargo, la capacidad de los países del litoral occidental de América del Sur para suplir a los participantes locales en los servicios comerciales complementarios era extremadamente limitada. Después de su independencia, en 1821, el Perú padeció decenios de gobiernos inestables y guerras civiles y, aun cuando había una poderosa comunidad mercantil local en Lima, no contaba con los recursos ni con los conocimientos para retener el dominio sobre el creciente sector del guano. En consecuencia, la incipiente participación de los empresarios peruanos, como Francisco Quirós, fue remplazada por Antony Gibbs & Sons, que poseía un acceso mucho mejor tanto a las redes financieras como a la información sobre el mercado que requería la gestión del sector.[81] Incluso cuando los mercaderes peruanos recibieron las concesiones para la exportación de guano a las islas británicas y Europa, en 1861, siguieron dependiendo de una casa mercantil británica, Thomson Bonar, para llevar a cabo muchas de las actividades de intermediación.[82]

Las casas mercantiles internacionales estaban bien colocadas para retener las funciones de intermediación de las que dependían los sectores de los fertilizantes, incluso en los casos en que los empresarios locales podían obtener contratos de

[81] Acerca de la transferencia de las concesiones de los sindicatos de empresas locales a los mercaderes extranjeros, véase W. M. Mathew, "Foreign Contractors and the Peruvian Government...", *op. cit.*, pp. 605-612, y Paul Gootenberg, *Between Silver and Guano..., op. cit.*, pp. 119-121. Con respecto a los antecedentes, véase Peter Flindell Klarén, *Peru: Society and Nationhood in the Andes*, Oxford University Press, Nueva York, 2000, caps. 5 y 6.

[82] W. M. Mathew, *The House of Gibbs..., op. cit.*, pp. 186 y 221.

abastecimiento o construir instalaciones de producción. Los mercaderes podían explotar tanto las economías de escala como las de alcance en el desempeño de esas funciones. La escala de sus operaciones en los sectores del guano y el nitrato, así como en otras materias primas, hacía que valiera la pena invertir independientemente en servicios como el transporte marítimo y el almacenamiento. Tradicionalmente, los lazos entre el comercio y la propiedad de barcos habían sido estrechos: los mercaderes usaban sus relaciones europeas para fletar el transporte marítimo en términos favorables.[83] Además, cuando era más barato prestar dos o más servicios al mismo tiempo mediante el uso de insumos comunes, en lugar de hacerlo por separado, existían economías de alcance para las casas mercantiles; en efecto, los mismos dependientes de las instalaciones de un mercader en el litoral occidental de América del Sur podían desempeñar y explotar funciones de intermediación diferentes, pero relacionadas. Es muy probable que la información sobre un servicio comercial, como el transporte, pueda ser pertinente para otro servicio estrechamente relacionado, como los seguros.

La asimetría en el acceso a la información y las redes comerciales también favorecía a las firmas extranjeras. Las casas mercantiles, como Antony Gibbs & Sons, podían establecer sus contactos comerciales en centros como Londres para usarlos posteriormente en su provecho. Los proveedores de servicios comerciales estaban muy dispuestos a establecer agencias en las casas mercantiles del litoral occidental de América del Sur, donde el comercio era insuficiente para establecer sucursales independientes. Las aseguradoras y los propietarios de barcos deseaban explotar la reputación comercial de mercaderes como Gibbs y Balfour Williamson, cuyas relaciones locales ya establecidas podían generarles negocios, tanto por cuenta propia como de terceros.[84] Por lo general, en lo que respectaba a los mercaderes, el trabajo de las agencias era sencillo, generaba unos ingresos constantes, complementaba a las empresas existentes y requería una reducida inversión marginal.

[83] Robert G. Greenhill, "Merchants and the Latin American Trades", *op. cit.*, pp. 180-182.

[84] Wallis Hunt, *Heirs of Great Adventure: The History of Balfour Williamson & Company Limited*, Balfour Williamson, Londres, 1960.

A mediados del siglo XIX la magnitud de los cargamentos de guano era tal que los mercaderes no podían usar sólo sus propios barcos, por lo que tenían que fletar un gran número de barcos de vela, un negocio del que normalmente obtenían una comisión de 2.5% de los propietarios o de los agentes de la empresa fletadora.[85] Entre 1850 y 1860 unos 3000 navíos (con una carga agregada de 1.8 millones de toneladas) fueron despachados del Perú con base en el contrato de Gibbs, una media de 264 barcos por año durante los primeros cinco años y de aproximadamente 300 anuales durante los segundos cinco años. Durante ese periodo el tamaño promedio de ese tipo de barcos aumentó de 500 a 700 toneladas. Según argumenta Mathew: "Habría sido difícil encontrar otra casa mercantil en esa década [1850-1860] que empleara una flota de mayores dimensiones".[86] Aun cuando los auges temporales de la demanda de transporte marítimo dificultaban el flete de tonelaje barato, consignatarios como Gibbs disfrutaban por lo general de una poderosa influencia en el mercado, porque su posición cuasi monopólica les permitía pujar a la baja por las tarifas.

El proceso del flete no requería grandes esfuerzos de parte de Gibbs, dado que el volumen de trabajo disponible alentaba a las compañías navieras a acercarse a las casas mercantiles que buscaban fletar sus barcos. Los barcos se podían fletar localmente en el litoral occidental, en puertos como El Callao y Valparaíso, pero cada vez se fletaba más tonelaje en Europa. Gibbs se valía de sus agentes en la Gran Bretaña y los puertos del continente europeo para fletar el tonelaje con claras instrucciones en cuanto al precio y la calidad, pero la casa mercantil podía llevar a cabo por sí misma la mayor parte del negocio, aprovechando sus contactos en Londres, Bristol y Liverpool, para así evitar la necesidad de compartir las comisiones. Era muy frecuente que los barcos no zarparan con lastre, sino que llevaran cargamentos a destinos como Australia y California, donde Gibbs tenía sucursales, antes de zarpar para América del Sur y las islas del guano, después de lo cual completaban el viaje de regreso a Europa. Asimismo, Gibbs

[85] Una gran parte de lo dicho en este párrafo y en los siguientes se deriva de W. M. Mathew, *The House of Gibbs...*, *op. cit.*, pp. 125-135.
[86] W. M. Mathew, "Antony Gibbs & Sons...", *op. cit.*, p. 366.

acordaba los seguros de las remesas, lo cual era particular-
mente importante cuando las tarifas de los fletes habían sido
pagadas por adelantado a los propietarios de los barcos y
cuando no había cobertura si el cargamento se perdía; sin em-
bargo, la práctica normal era pagar a las compañías navieras
después de que un navío atracaba en Europa, pero antes de
que se vendiera la carga.

Mientras Gibbs tuvo los contratos de exclusividad del
guano a consignación, su casa mercantil disfrutó de una po-
sición favorable con respecto a la prestación de los servicios
de gestión del transporte marítimo y los seguros a gran esca-
la. Después de que los contratos fueron adjudicados a otras
compañías, la casa mercantil de Gibbs simplemente fue una
más de las muchas firmas participantes en garantizar el
transporte del fertilizante de la costa occidental de América
del Sur a Europa, pero el sistema del flete del tonelaje para e
transporte marítimo y la contratación de los seguros seguirí
siendo el mismo. En realidad, Gibbs no sólo continuó fle
tando tonelaje y asegurando los cargamentos por su propi
cuenta sino que también lo hizo por otros clientes. Es mu
probable que el guano que se enviaba por mar a los Estado
Unidos, que era responsabilidad de casas mercantiles com
Oliphants y W. R. Grace & Co., haya recibido un tratamien
similar.

Cuando el comercio internacional de fertilizantes se d
plazó del guano al nitrato, los arreglos para el transpo
marítimo y los seguros permanecieron prácticamente
cambios. Conforme a los contratos sobre el nitrato perua
posteriores a 1875, cuando el Estado empleaba mercade
que actuaban como consignatarios para los mercados de
tramar, Gibbs manejaba el conjunto de los servicios comer
les complementarios del sector de manera similar a como
había hecho con las remesas de guano. Si bien es cierto qu
penetración de Gibbs en el sector del nitrato fue excepcio
mente profunda, la mayoría de las casas mercantiles brit
cas establecidas en el litoral occidental de América del
también participó en el comercio. James Sawers & So
Graham Rowe sucedieron a Gibbs como consignatarios
gobierno del Perú en 1878, mientras que Balfour Willian
buscaba consignaciones y arreglaba el flete de barcos par

productores de nitrato independientes.[87] Los mercaderes establecidos en la Europa continental y en los Estados Unidos siguieron estrategias similares. La adquisición por Chile de los yacimientos de nitrato y la devolución de las instalaciones al sector privado dieron como resultado que el transporte del fertilizante del litoral occidental retornara a un patrón más disperso, hasta que la sucesión de componendas del nitrato de finales del siglo XIX restableció el sistema de la componenda del nitrato a consignación; pero el uso de barcos fletados propiedad de extranjeros siguió siendo de capital importancia para el comercio proveniente del litoral occidental. Las empresas propietarias de los barcos, como Laeisz, de Hamburgo, o Bordes, de El Havre, siguieron teniendo grandes barcos de vela construidos especialmente para el sector hasta principios del siglo XX, mientras que el "coronel" John North formó la Nitrate Producers' Steamship Company como rival de otras empresas propietarias de barcos de vapor.[88]

En su mayoría, consecuentemente, los intermediarios clave de las industrias del guano y el nitrato eran casas mercantiles internacionales que desarrollaron los conocimientos y la capacidad para organizar el funcionamiento del transporte marítimo, los seguros y las ventas en los mercados de consumo y los transfirieron del guano al nitrato. El hecho de que, con la breve excepción de finales del decenio de 1870, la producción de nitrato permaneciera en manos del sector privado les proporcionaba la oportunidad adicional de hacer negocios rentables. Ya antes de la Guerra del Pacífico los mercaderes habían empezado a invertir corriente arriba en los yacimientos de nitrato y en las oficinas, y esa integración de las operaciones bajo el control de una casa mercantil que prestaba servicios de gestión y comerciales llegó a ser una característica común del sector bajo el régimen chileno. Incluso después de lanzar sus oficinas como compañías aparentemente independientes en la bolsa de valores de Londres, los mercaderes solían permanecer en control de la administración y, por lo tanto, conservaban las lucrativas agencias para

[87] Robert G. Greenhill, "The Nitrate and Iodine Trades...", *op. cit.*, p. 236.
[88] Harold Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics...*, *op. cit.*, pp. 56-64.

sí.[89] La principal excepción a ese patrón de dominio de los mercaderes fue el coronel North, el principal promotor de las empresas de nitrato a finales de la década de 1880, que no provenía de antecedentes comerciales y, por lo tanto, depen- día de una estrecha relación con una casa mercantil, Wm. & Jno. Lockett, de Liverpool: North prefirió invertir en servi- cios secundarios, como la Tarapacá Waterworks Company, la Nitrate Railways Company, el crucial enlace entre muchas de las instalaciones y los puertos, y el Bank of Tarapacá and London, y en eso fue una excepción, si bien la vida de su im- perio fue relativamente corta.

A medida que el mercado estadunidense cobraba impor- tancia para las exportaciones de nitrato surgía en él un pa- trón similar. La firma dominante era la W. R. Grace & Co., que se había desarrollado a partir de una empresa proveedora de barcos que cargaban guano en las islas Chincha en el decenio de 1850, lo cual le proporcionó la base para establecer una casa mercantil clásica, con sede en la ciudad de Nueva York y con una filial en el puerto peruano de El Callao. Grace funcio- naba como casa mercantil importadora y exportadora en ge- neral y, asimismo, operaba barcos propios y fletaba otros para transportar guano y nitrato a los Estados Unidos.[90] Después del fracaso de Oliphants en la década de 1870 Grace licitó exi- tosamente por el contrato exclusivo para exportar nitrato de las instalaciones del Estado peruano a los Estados Unidos; y, a pe- sar del derrumbe de ese arreglo durante la Guerra del Pacífico, continuó siendo una de las dos principales firmas que enviaban nitrato por mar a los Estados Unidos, lo que le permitió esta- blecer su propia línea de barcos de vapor en 1892. A comienzo del siglo XX, siguiendo el ejemplo de sus similares británicas y alemanas, Grace se integró cadena arriba en la producció con la compra de las instalaciones de la compañía Jazpamp Bajo y, en 1909, estableció la Nitrate Agencies Ltd., que oper ba como agente administrativo de un grupo de instalaciones

[89] Rory Miller, "British Free-Standing Companies on the West Coast South America", en Mira Wilkins y Harm Schröter (coords.), *The Free-Sta ing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, ford, 1998, pp. 227-231.

[90] Lawrence A. Clayton, *Grace: W. R. Grace & Co...*, *op. cit.*, p. 72.

[91] *Ibid.*, pp. 200 y 258-263.

Como en el caso de Gibbs, el control de las funciones intermediarias de gestión, comercio y transporte marítimo en nombre de varias firmas que cotizaban en la bolsa de valores de Londres con el apoyo de directores ejecutivos en las juntas de esas compañías, proporcionó a Grace una función clave en el sector del nitrato, lo que le permitió tener economías de escala con un riesgo mínimo para la firma mientras el comercio siguiera creciendo.[92]

El almacenamiento, la distribución y la venta al mayoreo representaban otros eslabones de las cadenas de materias primas de los fertilizantes. Existían argumentos fuertes, en especial relativos a los costos, en favor de enviar los cargamentos a los centros de consumo directamente; sin embargo, las estadísticas disponibles muestran que la mayor parte de los barcos que transportaban el guano que arribaba a la Gran Bretaña atracaban sobre todo en la ciudad de Londres, seguida por Liverpool y Bristol. Esa situación no tenía relación con la geografía del mercado del Reino Unido, dado que el sureste consumía poco guano. Una posible razón es que Gibbs podía compartir las comisiones con sus casas filiales en esos puertos, en lugar de dividirlas con agentes independientes. Las remesas a Europa solían concentrarse en El Havre, Amberes, Róterdam y Hamburgo; además, mediante el uso de un reducido número de puertos, Gibbs podía reaccionar más fácilmente a la posible demanda de las regiones y los países lejanos. Así, teniendo centralizado el guano, también se podía asegurar más fácilmente contra la adulteración, un temor verdadero, según parece, que requería una rigurosa supervisión.[93]

Una vez descargado, el fertilizante se almacenaba en bodegas de los muelles antes de su distribución. Gibbs parece no haber poseído bodegas propias, sino que alquilaba espacios en los puertos de la Gran Bretaña y el continente europeo, de los que se embarcaba a otros mercados. En realidad, Gibbs incluía en sus contratos de flete con las compañías navieras la llamada "cláusula continental", que le permitía desviar los barcos de su destino original a puertos alternos cuando la de-

[92] El anuario *Stock Exchange Yearbook* de 1913 muestra que los miembros de las familias Grace y Eyre dominaban el directorio de nueve compañías productoras de nitrato.

[93] W. M. Mathew, *The House of Gibbs...*, *op. cit.*, pp. 127-133.

manda cambiaba entre el momento en que los barcos zarpaban del Perú con la carga y el de su arribo a Europa; si, por ejemplo, el mercado francés parecía débil, los barcos eran desviados a Ostende o Hamburgo, donde había mejores perspectivas. En los puertos, los mercaderes hacían sus propios arreglos para el transporte desde las bodegas, el que, por lo general, pagaban en efectivo; por ejemplo, en 1870, en Leith, Escocia, Balfour Williamson estaba en negociación con cierto número de compradores locales para descargar tanto guano como nitrato;[94] a su vez., los compradores vendían su guano en pequeños lotes al consumidor final.

Para los mercaderes británicos, Londres, el eslabón final del negocio de los fertilizantes donde arreglaban las ventas, recibían los ingresos (que podían ser en letras de cambio enviadas por los comerciantes de otros lugares del Reino Unido y Europa) y remitían dinero al litoral occidental de América del Sur, no era difícil: para Gibbs significó, durante el decenio de 1850, el empleo de unas decenas de dependientes y un miembro de la administración principal de la casa mercantil, quien cada 15 días enviaba un informe al gobierno peruano. Aun a finales del siglo XIX el tamaño de las oficinas centrales de las casas mercantiles que participaban en el comercio en nitrato no era grande. En resumen, el negocio en Londres (o Hamburgo o Nueva York) era simple, de fácil control y prácticamente carente de riesgos; sin embargo, lo que no estaba a la disposición de las casas mercantiles internacionales era la oportunidad de "industrializar" el guano y el nitrato en el último eslabón de la cadena de dichas mercancías. Dado que el consumo de esos productos estaba estrechamente ligado con el mercado de fertilizantes agrícolas, el único procesamiento real que podría haber tenido lugar después del desembarco habría sido el empleo del guano o del nitrato como componente de recetas para la mezcla de fertilizantes, lo cual habría significado que los mercaderes comprometieran capital en el gasto para investigación y equipo, aprendieran nuevas habilidades, aumentaran su dependencia de otros proveedores —de fabricantes de fosfatos, por ejemplo— y desarrollaran un nue-

[94] Stephen Williamson, "Stephen Williamson to Allardice", 16 de junio de 1870, Stephen Williamson Letter Books, núm. 3, University College London Library.

vo estilo de comercialización mediante marcas registradas, pasos que la mayoría de ellos no estaba dispuesta a dar.[95] En ese sentido, el guano y el nitrato se diferenciaban de otras exportaciones de principios del siglo XX, como el petróleo, la carne, el caucho o las frutas tropicales, en las que tuvo lugar un grado mucho más alto de integración vertical.

La función de las casas mercantiles internacionales se puede atribuir en parte a su acceso a los recursos financieros de la City de Londres; por ejemplo, el ingreso de Grace en el comercio de nitrato en 1878 fue posible únicamente gracias a un crédito que obtuvo del banco Barings.[96] Ahora bien, las casas mercantiles no sólo acumulaban ganancias, sino también los conocimientos funcionales y geográficos y las redes que las hacían indispensables para los gobiernos y empresarios latinoamericanos, por una parte, y, por la otra, para los demás empresarios de los países de la cuenca del Atlántico Norte; por ejemplo, cuando los empresarios peruanos que tenían el contrato de exportación de guano a los Estados Unidos experimentaron problemas en 1855, obtuvieron el apoyo financiero de Gibbs,[97] y de manera similar, cuando el gobierno peruano intervino directamente en el sector del nitrato a partir de 1875 dependía por completo de los conocimientos, el financiamiento y las redes que le proporcionaban los mercaderes extranjeros. Por otra parte, cuando el gobierno peruano adjudicó los derechos de exclusividad sobre la exportación de guano del Perú a partir de 1890 a la empresa británica conocida como The Peruvian Corporation, ésta buscó la pericia necesaria para manejar el sector con el socio obvio que fue Gibbs.[98]

Otra firma internacional establecida en Londres, Schroders, ingresó al sector de los fertilizantes a partir de 1870 gracias a su asociación con la casa mercantil Dreyfus de París, que había obtenido el contrato del guano en 1869 y para

[95] El fertilizante de Grace de la marca Nitrapo dependía de la disponibilidad de potasio en ciertos yacimientos de nitrato, no de la mezcla ni de la investigación química.

[96] Lawrence A. Clayton, *Grace: W. R. Grace & Co...*, *op. cit.*, pp. 113-114.

[97] W. M. Mathew, *The House of Gibbs...*, *op. cit.*, pp. 190-191.

[98] Vicary Gibbs a Herbert Gibbs, 13 y 18 de agosto de 1891, MS 11040/2, Gibbs Archive; Peruvian Corporation, *Annual Report of the Board*, 1891, p. 13, archivo de la Peruvian Corporation.

la que actuaba como agente en Londres, y con la firma alemana de la familia Ohlendorff, que estaba intentando transformar el guano de mala calidad que ya entonces llegaba del Perú en una materia prima uniformada. Esas asociaciones empresariales no sólo proporcionaron a Schroders ganancias considerables sino también le permitieron adquirir información y contactos importantes en el litoral occidental de América del Sur que le generaron negocios adicionales y rentables.[99] En el caso de Grace & Company, aunque la firma estaba establecida en Nueva York, uno o más de sus principales socios permanecieron en Londres hasta después de la primera Guerra Mundial debido a la importancia de esa ciudad como mercado de capitales y centro de información y redes comerciales relacionadas con América del Sur.

La adquisición de conocimientos y redes tenía un buen número de consecuencias. En primer lugar, permitió que las casas mercantiles que sobrevivieron a la crisis financiera 1873-1876 y a la Guerra del Pacífico de 1879-1883 pudieran hacer la transición del guano al nitrato con una facilidad sorprendente. El principal recién llegado durante el decenio de 1880, el "coronel" North, no pudo haber conseguido su participación en la industria del nitrato sin los conocimientos que había obtenido como ingeniero en Tarapacá y sin las relaciones que había forjado allí con otro ingeniero británico, Robert Harvey, el banquero Robert Dawson y un socio de la casa mercantil Locketts de Liverpool.[100] En segundo lugar, permitió que los empresarios británicos financiaran el desarrollo de servicios secundarios, como el agua y los ferrocarriles, de los que las casas mercantiles también obtuvieron ganancias al adquirirlos de sus propietarios peruanos y chilenos originales. De manera similar, en la primera mitad del siglo XX las relaciones internacionales de Balfour Williamson y su conocimientos del nitrato le permitieron formar con la Standard Oil Company una exitosa empresa conjunta proveedora de petróleo peruano y californiano a las instalaciones.[101] En tercer lugar, las casas mercantiles internacionales, en particular Gibbs

[99] Richard Roberts, *Schroders: Merchants and Bankers*, *op. cit.*, pp. 86-92

[100] Harold Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics...*, *op. cit.*, pp. 22-36.

[101] Rory Miller, "Small Business in the Peruvian Oil Industry: Lobitos Ol

y Schroders, se beneficiaron de la reputación que habían establecido como resultado de su participación en los sectores de los fertilizantes y, asimismo, tuvieron un papel activo en la emisión de acciones y bonos durante el auge de la inversión de finales del decenio de 1880, no sólo en nombre de empresas de Perú, Bolivia y Chile, sino también de otras empresas de América del Sur. Consecuentemente, la función que las casas mercantiles desempeñaron en las actividades intermediarias de los sectores de los fertilizantes significó no sólo una oportunidad de obtener ganancias del comercio mismo sino también de desarrollar conocimientos, información y redes que contribuyeron a la diversificación de las empresas transnacionales.

Los mercaderes que participaron en los sectores de los fertilizantes obtuvieron utilidades considerables, pero, como luego lo demostraron los cálculos de los economistas del desarrollo a lo largo del periodo de 1960 a 1980, que estudiaron la historia de la época del guano y de los nitratos, tanto el Estado peruano como el chileno también obtuvieron ingresos considerables, a través de un monopolio el primero y del arancel a las exportaciones el segundo. En ese sentido, como lo expresó Shane Hunt: "El sector peruano del guano era, como ocurre con los sectores exportadores, la antítesis misma de un enclave [...] Puso una bonanza fiscal en manos de quienes controlaban la hacienda pública peruana";[102] gran parte de lo anterior también es cierto en el caso de Chile y el nitrato. En consecuencia, es importante hacer énfasis en que, aunque las casas mercantiles transnacionales fueron las figuras dominantes en la organización de esos sectores, operaron dentro de las fronteras fijadas por las políticas públicas, lo cual permitió que el superávit que generaron los sectores de los fertilizantes fuese compartido entre el Estado y el sector privado. En el caso del guano, el Estado peruano dictaba los precios y los mercaderes trabajan a comisión; en el del nitrato, el Estado chileno extraía rentas del sector mediante los aranceles a la exportación y el control de la oferta que derivaba de su facultad para su-

---

fields Limited before 1934", *Business History Review*, 56: 3, 1982, pp. 400-423; véanse especialmente las pp. 407-408.

[102] Shane J. Hunt, "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru", *op. cit.*, p. 272.

bastar nuevas tierras. En ambos sectores los gobiernos tuvieron el cuidado de mantenerse bien informados: en el caso del guano, el gobierno del Perú exigía informes y cuentas detallados de los concesionarios; en el del nitrato, tanto el gobierno del Perú antes de la Guerra del Pacífico, como el gobierno de Chile a partir de entonces, establecieron una agencia gubernamental especializada para supervisar la industria; por cierto, Robert Harvey, principal socio de North, fue empleado de ambos gobiernos antes de retornar a Londres.[103] En ambos países, asimismo, los miembros de sus congresos, muchos de ellos desinteresadamente, mantuvieron una supervisión estrecha sobre los extranjeros participantes en los dos sectores. El resultado fue que los cálculos del valor del rendimiento, el cual mide la proporción de los ingresos provenientes de las exportaciones que se abre paso hasta la economía local, muestra que, en el caso del Perú, el Estado obtuvo aproximadamente 60% de las utilidades del guano, mientras que en el caso del nitrato chileno la cifra fue de 33% y al menos otro tercio sirvió para pagar a los trabajadores y los proveedores chilenos de alimentos, equipo y servicios, así como las ganancias de los propietarios chilenos de las instalaciones de explotación del nitrato.[104]

Conclusiones

Es muy raro que se haya hecho el análisis de las industrias del guano y el nitrato de manera conjunta, a pesar de las continuidades que implican; el desarrollo del concepto de la cadena internacional de materias primas proporciona un marco de trabajo adecuado para su evaluación. De este estudio se desprenden varias conclusiones:

- La importancia para los historiadores de empresa, que enfocan su atención en los países en vías de desarrollo, de comprender los cambiantes patrones del consumo y

[103] Harold Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics...*, *op. cit.*, p. 27.
[104] Shane J. Hunt, "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru", *op. cit.*, pp. 271, 277 y 297, y Markos J. Mamalakis, "The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Process...", *op. cit.*, pp. 192-193.

la demanda en los países industrializados. En el caso del guano y el nitrato, las oportunidades para desarrollar esos sectores surgieron del aumento de la población y el consumo de productos agrícolas comestibles en los centros urbanos de Europa: uno y otro dependían vitalmente de los ingresos de la agricultura y de una revolución agrícola que incluyó la diseminación de la información sobre los beneficios de los fertilizantes. Cuando la demanda caía o se presentaba un exceso de oferta, las cadenas de materias primas que habían sido construidas durante los periodos de crecimiento experimentaban enormes presiones que llevaban a la restructuración, la experimentación con diferentes formas de propiedad y comercialización, y a su derrumbe final.

- La existencia de cierto espacio para los capitalistas locales en el primer eslabón de la cadena de la oferta, incluso en sectores de materias primas de los que tradicionalmente se había considerado que se encontraban bajo el dominio de intereses extranjeros. Ese espacio generó oportunidades para la acumulación y la inversión en otros sectores de la economía, así como para una participación creciente en la propia cadena. Tanto los empresarios locales del guano como los del nitrato pudieron obtener cierto grado del dominio que tenían las compañías productoras foráneas y los mercaderes extranjeros, cuyo acceso a un financiamiento más barato les había proporcionado los recursos iniciales para dominar esos sectores. Con todo, ese espacio estaba limitado por la ventaja competitiva que poseían las grandes casas mercantiles en las transacciones internacionales como resultado de su acceso al financiamiento, la información y las redes comerciales, así como de sus habilidades logísticas. En consecuencia, la aplicación del análisis de la cadena de materias primas a los fertilizantes internacionales ayuda a refinar aún más las razones de la división del valor del sector entre sus diversos participantes.
- La función central desempeñada por el Estado en la aceleración tanto de las estructuras como de los eslabones

de las cadenas de los que se extraían las rentas. Aun cuando los Estados adoptaron diferentes estrategias en el caso de las diversas materias primas, argumenta Talbot, en general sus decisiones en el caso de materias primas específicas no han sido analizadas, en especial en un contexto histórico.[105] En el caso del guano y el nitrato, los Estados peruano y chileno parecen haber sido mucho más competentes en la organización de los sectores, la supervisión de los intermediarios y los productores extranjeros y la obtención de utilidades que lo que muchos investigadores, en especial los de la tradición de la dependencia, podrían haber esperado. Claramente, ambos Estados se beneficiaron de haber sido, durante largos periodos, los principales proveedores del mundo de fertilizantes nitrogenados, y de las posibilidades que la falta de competencia les presentó. Consecuentemente, fueron actores importantes de la estructuración y el gobierno de las cadenas, en el caso peruano, haciendo valer la propiedad estatal sobre los recursos de guano y contratando la producción, el transporte marítimo y la comercialización del producto, y, en el caso chileno, aprovechando su facultad para imponer aranceles a la exportación de nitrato, sabiendo que los consumidores cargarían con el costo. Los sucesivos gobiernos del Perú y Chile buscaron influir en sus relaciones con las empresas extranjeras con el propósito de aumentar al máximo sus ingresos, pero al mismo tiempo las asimetrías de acceso al financiamiento y a la información limitaron sus posibilidades para extender su influencia a lo largo de las cadenas respectivas.

- La importancia del entorno legal y financiero, tanto nacional como internacional, para establecer el contexto en el que fueron estructuradas las cadenas. Al principio del periodo del guano, América Latina no contaba con el favor de los inversionistas extranjeros debido a los impagos de sus deudas externas desde finales del decenio de 1820. A diferencia de lo ocurrido en Chile, lo an-

[105] John M. Talbot, "The Struggle for Control of a Commodity Chain...", *op. cit.*, p. 118.

terior limitó las opciones disponibles para el Estado peruano cuando estableció su monopolio del nitrato 40 años más tarde. Si se deseaba usar el guano para atraer la inversión extranjera, el Estado era el único cauce por el que podían fluir el financiamiento y las sociedades mercantiles, y los préstamos gubernamentales fueron las únicas fuentes posibles. No fue sino hasta el decenio de 1880 cuando buen número de las compañías con intereses en América Latina registradas en Londres empezaron a cotizar en la bolsa de valores y, en ese caso, únicamente aquellas compañías que operaban en países cuyos gobiernos habían mantenido su crédito a lo largo de la crisis de mediados y finales de la década de 1870.

• Al respecto debe tenerse en cuenta que antes de 1914 una gran parte de la inversión extranjera adoptó la forma de compañías independientes que operaban en un país extranjero (conocidas en la literatura teórica como *free-standing companies*), lo cual significó que el crédito de un país en particular era vital para que las compañías del sector privado pudieran cotizar exitosamente en Londres, a diferencia de las posteriores transnacionales, que podían invertir en países con menos crédito sin preocuparse excesivamente por las reacciones de la bolsa de valores.[106] En consecuencia, el hecho de que Chile fuese uno de los países latinoamericanos que sobrevivieron a la crisis del decenio de 1870 con su crédito intacto hizo posible que la industria del nitrato se desarrollara en la década de 1880 sobre la base de la inversión extranjera;[107] por lo demás, el lanzamiento de las compañías de nitrato en la bolsa de valores de Londres dependió también de la reputación de que disfru-

[106] Con respecto a la formulación original del concepto, véase Mira Wilkins, "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review*, núm. 41, 1988, pp. 259-282. Véase también un análisis posterior en Mira Wilkins y Harm Schröter (coords.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1930*, Oxford University Press, Oxford, 1998.

[107] Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Longman, Londres, 1993, pp. 124-125.

taban los intermediarios clave, como Gibbs y Schroders, quienes se habían beneficiado considerablemente de las diferentes etapas del sector del guano.[108]

- La irrelevancia de una dicotomía simple, el impulso del comprador o del productor, para visualizar las cadenas, al menos en este ejemplo histórico.[109] La cadena internacional de los fertilizantes fue impulsada por los productores mientras los proveedores del litoral occidental de América del Sur, incluidos los sucesivos gobiernos del Perú y Chile, fueron los agentes clave que contrataban con una red de proveedores de servicios comerciales que competían entre sí; sin embargo, las cadenas de los fertilizantes concuerdan mucho mejor con una formulación que permita que sean dominadas por una gama de agentes diferentes, incluidas las casas mercantiles transnacionales que manejaban esas cadenas en particular. De acuerdo con Talbot, la ventaja competitiva de las casas mercantiles en las cadenas modernas de materias primas, el café, el té y el cacao, proviene de dos fuentes: "Se especializan en la logística, incluido el conocimiento sobre dónde encontrar la oferta de las diferentes materias primas y sobre cómo transportarlas en barco y asegurarlas; y en los servicios financieros, incluido el acceso a grandes sumas de capital y la habilidad para protegerse de los riesgos y aumentar sus utilidades mediante el manejo de los mercados de futuros de las materias primas".[110] Los mercados de futuros casi no se desarrollaron en el caso de los sectores de los fertilizantes, pero, por otra parte, el comentario es igualmente cierto en el caso de casas mercantiles del siglo XIX, como Gibbs o Grace. Además, algo significativo es que, para casas mercantiles como ésas, era relativamente simple

[108] Schroders organizó la cotización de 10 compañías de nitrato en la bolsa de valores de Londres a finales del decenio de 1890, así como de otras emisiones de capital para casas mercantiles que operaban en Chile; véase Richard Roberts, *Schroders: Merchants and Bankers*, *op. cit.*, p. 101.

[109] En lo concerniente a la formulación original de la distinción entre el impulso del comprador y el del productor, véase Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains...", *op. cit.*, pp. 96-100.

[110] John M. Talbot, "Tropical Commodity Chains...", *op. cit.*, p. 704.

transferir sus conocimientos sobre el transporte marítimo, los seguros, la distribución y el consumo, junto con sus redes de contactos comerciales en América del Sur, Europa y los Estados Unidos, del sector de un fertilizante al de otro. La manera como se producían el guano y el nitrato puede haber sido muy distinta, pero las funciones de los intermediarios y los mercados finales no lo eran.

Con todo, existían dos limitaciones al dominio de las casas mercantiles. En primer lugar, la influencia de un solo país sobre la oferta daba al gobierno del país mucho más posibilidades de extraer rentas de las cadenas que a la mayoría de los productores de las materias primas. En segundo, la continuidad de la cadena dependía de la demanda internacional y de la inexistencia de sustitutos, por lo que las casas mercantiles perdieron poder una vez que los competidores hicieron su aparición en el negocio de los fertilizantes artificiales. Las que contaban con recursos y tenían visión estratégica, como Gibbs y Grace, tuvieron la fortuna de utilizar sus recursos financieros, de organización y de capital humano, para beneficiarse de la transición del guano al nitrato; pero fueron incapaces de hacer la misma transición cuando el nitrato se derrumbó, si bien Grace, una casa mercantil mucho más diversificada, sobrevivió bastante mejor que Gibbs, que nunca se recuperó completamente.[111]

- Finalmente, dado el énfasis de Hopkins y Wallerstein, creadores del concepto de la cadena de materias primas, en la existencia de "opciones económicas reales" podría valer la pena tomar en consideración las posibilidades contrarias a los hechos:[112] ¿eran esos los medios óptimos para construir las cadenas, dadas las circunstancias de la época? Tanto el gobierno del Perú como el de Chile empezaron a recibir fuertes críticas por su inca-

[111] Acerca de la decadencia de Gibbs, véase Robert Greenhill y Rory Miller, "British Trading Companies in South America after 1914", en Geoffrey Jones (coord.), *The Multinational Traders*, Routledge, Londres, 1998, pp. 113-122.

[112] Terence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains...", *op. cit.*, p. 160.

pacidad para restringir a las empresas extranjeras y obtener los máximos beneficios de los sectores de exportación; sin embargo, en el caso del Perú es difícil ver que la alternativa de permitir a todos los llegados explotar los depósitos de guano hubiese provocado algo más que una economía depredadora en la que ni el Estado peruano ni los empresarios nacionales o extranjeros hubiesen obtenido ganancias en el largo plazo. Los que se hubiesen beneficiado de un libre mercado de guano habrían sido los agricultores y los consumidores de alimentos de Europa Occidental y los Estados Unidos, dejando a Perú pocos beneficios en el largo plazo.

Por lo demás, ¿qué habría ocurrido si el Estado chileno hubiese intentado monopolizar las exportaciones o la producción de nitrato después de la Guerra del Pacífico? No existía una barrera tecnológica que se lo impidiera y la opinión pública chilena no se oponía totalmente al principio de la intervención gubernamental en los negocios: el Estado operaba una extensa red de ferrocarriles en el centro y el sur de Chile; sin embargo, para controlar completamente el sector el Estado habría tenido que hacer frente al problema de adquirir información y de financiar los costos del establecimiento de una red de comercialización en varios países consumidores. Aunque se hubiese limitado a la institución de un monopolio de las exportaciones (siguiendo las líneas del plan peruano de 1873) es muy probable que no habría deseado hacerse cargo directamente de la responsabilidad de contratar el transporte marítimo y organizar la distribución, por lo que, en algún eslabón de la cadena, a menos que hiciere intentos costosos y deliberados de mejorar su capacidad de gestión, en especial en la logística del comercio internacional, el Estado chileno habría tenido que depender de las casas mercantiles transnacionales. Asimismo, habría corrido unos riesgos mucho más grandes en lo relacionado con la volatilidad de los precios, la que, conforme al sistema en el que realmente se operaba a partir de 1880, era asimilada sobre todo por el sector privado, al menos hasta la fundación de la Cosach. El control estatal de la pro-

ducción podría haber sido desarrollado en la industria del nitrato más lentamente y logrado estabilizar los precios en una cota alta, pero eso habría restringido el empleo en la industria y, por ende, los importantes eslabones cadena abajo en el resto de la economía; además, desde el punto de vista económico, no habría tenido mucho caso que el nitrato permaneciese en el terreno en el largo plazo. De acuerdo con la experiencia de muchos otros carteles de materias primas, la oferta limitada y los altos precios podrían haber acelerado la competencia del nitrógeno sintético, dejando sin valor los recursos chilenos.

En conclusión, las cadenas de materias primas que fueron construidas en los sectores internacionales de los fertilizantes pueden haber sido dominadas por los intermediarios extranjeros como resultado de las asimetrías de acceso a la información, a las redes comerciales y al financiamiento barato, pero, aun así, las economías huésped obtuvieron beneficios y rentas considerables de esos sectores. Cuando se toman en consideración los entornos financiero, legal y político en que fueron construidas, es difícil pensar que las opciones —la propiedad privada de los recursos naturales, en el caso del guano, y el control estatal de la producción y la comercialización, en el caso del nitrato— habrían proporcionado recompensas significativamente mayores al Perú y a Chile.

BIBLIOGRAFÍA

Barham, Bradford y Oliver Coomes, "Reinterpreting the Amazon Rubber Boom: Investment, the State, and Dutch Disease", *Latin American Research Review*, 29: 2, pp. 73-109.

Bergquist, Charles, *Labor in Latin America: Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*, Stanford University Press, Stanford, 1986.

Bermúdez, Óscar J., *Historia del salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*, Universidad de Chile, Santiago, 1963.

Blakemore, Harold, *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896: Balmaceda and North*, Athlone Press, Londres, 1974.
Blanchard, Peter, *Slavery and Abolition in Early Republican Peru*, SR Books, Wilmington, 1992.
———, "The 'Transitional Man' in Nineteenth-Century Latin America: The Case of Domingo Elías of Peru", *Bulletin of Latin American Research*, núm. 15, 1996, pp. 157-176.
Bonilla, Heraclio, *Guano y burguesía en el Perú*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1974.
Camprubí Alcázar, Carlos, *Historia de los bancos en el Perú, 1860-1879*, Lumen, Lima, 1957.
Cariola, Carmen, y Osvaldo Sunkel, "The Growth of the Nitrate Industry and Socioeconomic Change in Chile, 1880-1930", en Cortés Conde y Shane J. Hunt (coords.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*, Holmes & Meier, Nueva York, 1985, pp. 137-254.
Clarke, William C., *Peru and its Creditors*, Londres, 1877.
Clayton, Lawrence A., *Grace: W. R. Grace & Co., the Formative Years, 1850-1930*, Jameson Books, Ottawa, 1985.
Cochrane, Willard W., *The Development of American Agriculture: A Historical Analysis*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1993.
Cooper, William J., "The Cotton Crisis in the Antebellum South: Another Look", *Agricultural History*, núm. 49, 1975.
Destler, Chester McArthur, "David Dickson's 'System of Farming' and the Agricultural Revolution in the Deep South, 1850-1885", *Agricultural History*, 31: 3, 1957, pp. 30-39.
Duffield, A. J., *Peru in the Guano Age; Being a Short Account of a Recent Visit to the Guano Deposits, with Some Reflections on the Money they have Produced and the Uses to Which it has Been Applied*, R. Bentley and Son, Londres, 1877.
Ernle, Lord, "The Great Depression and Recovery, 1874-1914", en P. J. Perry (coord.), *British Agriculture, 1875-1914*, Methuen, Londres, 1973.
Fernández, Manuel A., "British Nitrate Companies and the Emergence of Chile's Proletariat, 1880-1914", en B. Munslow y H. Finch (coords.), *Proletarianisation in the Third World*, Croom Helm, Londres, 1984.
Fetter, Frank Whitson, *Monetary Inflation in Chile*, Princeton University Press, Princeton, 1931.

Gereffi, Gary, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Westport, Conn., 1994, pp. 96-100.

——, "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet", *American Behavioral Scientist*, núm. 44, 2001, pp. 1616-1637; disponible en <http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/shifting_governance_structures_in_gccs_abs_june%202001.pdf>.

Gibbon, Peter, "Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach", *World Development*, 29: 2, 2001, pp. 345-363.

Gootenberg, Paul, *Between Silver and Guano: Commercial Policy and the State in Postindependence Peru*, Princeton University Press, Princeton, 1989.

——, "Carneros y Chuño: Price Levels in Nineteenth-Century Peru", *Hispanic American Historical Review*, núm. 70, 1990, pp. 1-56.

Greenhill, Robert G., "The Nitrate and Iodine Trades, 1880-1914", en D. C. M. Platt (coord.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977, pp. 239-246.

——, "Merchants and the Latin American Trades", *An Inquiry Based on British Experiences in Latin America*, pp. 180-182.

——, y Rory Miller, "British Trading Companies in South America after 1914", en Geoffrey Jones (coord.), *The Multinational Traders*, Routledge, Londres, 1998, pp. 102-127.

——, "The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1879", *Journal of Latin American Studies*, núm. 5, 1973, pp. 107-131.

Gwynne, Robert N., "Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, núm. 90, 1999, pp. 211-225.

Harris, J. William, "Crop Choices in the Piedmont before and after the Civil War", *Journal of Economic History*, núm. 54, 1994, pp. 526-542.

Hopkins, Terence K., e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the Capitalist World Economy Prior to 1800", en

Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood, Westport, Conn., 1994, pp. 17-50.

Hopkins, Terence K., e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains: Construct and Research", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (cords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, Connecticut, 1994, pp. 157-170.

Hopkins, Terence K., "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10: 1, verano de 1986, pp. 157-170

Hueckel, Glenn, "Agriculture During Industrialisation", en Roderick Floud y Donald McCloskey (coords.), *The Economic History of Britain since 1700*, I: *1700-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981, pp. 182-203.

Hunt, Shane J., "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru", en Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (coords.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*, Holmes & Meier, Nueva York, 1985, pp. 255-318.

Hunt, Wallis, *Heirs of Great Adventure: The History of Balfour Williamson & Company Limited*, Balfour Williamson, Londres, 1960.

Jones, Geoffrey, *British Multinational Banking, 1830-1990*, Clarendon Press, Oxford, 1993.

Joslin, David, *A Century of Banking in Latin America: The Bank of London and South America Limited, 1862-1962*, Oxford University Press, Londres, 1963.

Keeble, T. W., *Commercial Relations between British Overseas Territories and South America, 1806-1914*, The Institute of Latin American Scholars, Londres, 1970.

Klarén, Peter Flindell, *Peru: Society and Nationhood in the Andes*, Oxford University Press, Nueva York, 2000.

Knibbe, Merijn T., "Feed, Fertiliser and Agricultural Productivity in the Netherlands, 1880-1930", *Agricultural History*, núm. 34, 2000, pp. 39-57.

Komlos, John, "Agricultural Productivity in America and Eastern Europe: A Comment", *Journal of Economic History*, núm. 48, 1988, pp. 655-664.

Levin, Jonathan, *The Export Economies: Their Patterns of*

Growth in Historical Perspective, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

Macera, Pablo, "El guano y la agricultura peruana de exportación, 1900-1945", *Trabajos de Historia*, núm. IV, Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1977, pp. 309-499.

Mamalakis, Markos J., "The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Process: the Chilean Nitrate Sector, 1880-1930", en Gustav Ranis (coord.), *Government and Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1971, pp. 181-215.

Mathew, W. M., "Antony Gibbs & Sons, the Guano Trade and the Peruvian Government, 1842-1861", en D. C. M. Platt (coord.), *Business Imperialism 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977, pp. 337-370.

——, "Foreign Contractors and the Peruvian Government at the Outset of the Peruvian Guano Trade", *Hispanic American Historical Review*, 52: 4, noviembre de 1972, pp. 598-620.

——, *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*, Royal Historical Society, Londres, 1981

——, "Peru and the British Guano Market, 1840-1870", *Economic History Review*, núm. 23, 1970, pp. 112-128.

Mayo, John, "La Compañía de Salitres de Antofagasta y la Guerra del Pacífico", *Historia*, núm. 14, 1979, pp. 71-102.

Méndez, Cecilia, "La otra historia del guano: Perú, 1840-1879", *Revista Andina*, 5: 1, 1987, pp. 7-81.

Millar Carvacho, René, *Políticas y teorías monetarias en Chile, 1810-1925*, Universidad Gabriela Mistral, Santiago, 1994.

Miller, Rory, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Longman, Londres, 1993.

——, "British Free-Standing Companies on the West Coast of South America", en Mira Wilkins y Harm Schröter (coords.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, Oxford, 1998, pp. 218-252.

——, "Small Business in the Peruvian Oil Industry: Lobitos Oilfields Limited before 1934", *Business History Review*, 56: 3, 1982, pp. 400-423.

Monteón, Michael J., *Chile in the Nitrate Era: The Evolution of Economic Dependence, 1880-1930*, University of Wisconsin Press, Madison, 1982.

———, "The *Enganche* in the Chilean Nitrate Sector", *Latin American Perspectives*, 6: 3, verano de 1979, pp. 66-79.

Newell, W., "The Agricultural Revolution in Nineteenth Century France", *Journal of Economic History*, 33: 4, 1973, pp. 697-731.

O'Brien, Thomas F., "The Antofagasta Company: A Case Study of Peripheral Capitalism", *Hispanic American Historical Review*, 60: 1, 1980, pp. 1-31.

———, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition, 1870-1891*, New York University Press, Nueva York, 1982.

———, "'Rich Beyond the Dreams of Avarice': The Guggenheims in Chile", *Business History Review*, 63: 1, primavera de 1989, pp. 122-159.

Ortega, Luis, "Nitrates, Chilean Entrepreneurs, and the Origins of the War of the Pacific", *Journal of Latin American Studies*, 16: 2, noviembre de 1984, pp. 337-380.

Perkins, J. A., "The Agricultural Revolution in Germany, 1850-1914", *Journal of European Economic History*, 10: 1, 1981, pp. 71-118.

Perry, Peter J., *British Agriculture, 1875-1914*, Methuen, Londres, 1973.

Peruvian Corporation, *Annual Report of the Board*, 1891, Peruvian Corporation archive, University College Library, Londres.

Platt, D. C. M. (coord.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Clarendon Press, Oxford, 1977.

Ponte, Stefano, "The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain", *World Development*, 30: 7, 2002, pp. 1099-1123.

Quiroz Norris, Alfonso, *La deuda defraudada: consolidación de 1850 y dominio económico en el Perú*, Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1987.

Raikes, Philip, *et al.*, "Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique", *Economy and Society*, 29: 3, agosto de 2000, pp. 418-438.

Ramírez Necochea, Hernán, *Historia del imperialismo en Chile*, Austral, Santiago, 1960.
"Reports Furnished to the Admiralty and Communicated to the Foreign Office Relative to the Guano Deposits of Peru", *Parliamentary Papers*, vol. 68, 1874.
Roberts, Richard, *Schroders: Merchants and Bankers*, MacMillan, Londres, 1992.
Rossiter, Margaret W., *The Emergence of Agricultural Science: Justus Liebig and the Americans, 1840-1880*, Yale University Press, New Haven, 1975.
Sater, William F., *Chile and the War of the Pacific*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1986.
—, "Chile and the World Depression of the 1870s", *Journal of Latin American Studies*, 11: 1, mayo de 1979, pp. 67-99.
Sheridan, R. C., "Chemical Fertilisers in Southern Agriculture", *Agricultural History*, 53, 1979, pp. 308-318.
Sicsbeyroux-Delefortrie, N., "Changes in French Agriculture between 1862 and 1962", *Journal of European Economic History*, 9 1980, pp. 351-400.
Solcd, Osvaldo, *Un siglo de historia económica de Chile, 1830-1930: dos ensayos y una bibliografía*, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1982.
Talbot, John M., "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffe from Latin America", *Latin American Researh Review*, 32: 2, 1997, pp. 117-135.
—, "Tropical Commodity Chains, Forward Integration, and International Inequality: Coffee, Cocoa, and Tea", *Review of International Political Economy*, 9, 2002, pp. 701-734.
Thompson, F. M. L., "The Second Agricultural Revolution, 1815-1880", *Economic History Review*, 21: 1, 1968, pp. 62-77.
Wilkins, Mira, "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review*, núm. 41, 1988, pp. 259-282.
Wilkins, Mira, y Harm Schröter (coords.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, Oxford, 1998, pp. 218-252.
Zanden, J. L. van, "The First Green Revolution: The Growth of Production and Productivity in European Agriculture, 1870-1914", *Economic History Review*, núm. 44, 1991, pp. 215-239.

X. BRASIL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE CAUCHO, DE 1870 A 1930

ZEPHYR FRANK y ALDO MUSACCHIO

EN LA HISTORIA de los auges y las caídas de las materias primas, el caso del caucho de Brasil destaca por lo meteórico de su despegue pero también por su derrumbe. A partir de sus humildes comienzos entre 1840 y 1860, la industria del caucho natural se desarrolló hasta representar más de 25% de las exportaciones de Brasil durante su auge máximo hacia 1910. Su éxito fue realmente extraordinario porque el caucho tuvo que ganarse un lugar destacado en una economía que, al mismo tiempo, estaba experimentando una notable expansión del sector cafetalero. En 1912, cuando la producción alcanzó su volumen máximo, la industria del caucho natural empleaba decenas de miles de *seringueiros* (trabajadores que extraían la seringa, el látex o caucho del hule) dispersos por toda la región amazónica de Brasil, donde se habían formado cientos de compañías del caucho, algunas con financiamiento extranjero, pero donde también había miles de *aviadores* (intermediarios) que se ganaban la vida aprovisionando a los *seringueiros* en el campo. Los países vecinos, como Bolivia y Perú, experimentaron bonanzas similares, aunque menores. Posteriormente, en el transcurso de 10 años, la industria del caucho natural se derrumbó en Brasil debido a la brutal competencia de los precios de las plantaciones de hule del sudeste de Asia, y para 1922 el volumen de la producción de caucho de Brasil había caído 50% y su valor había disminuido 90% en comparación con el de los auges anteriores. El ornamentado teatro de la ópera de Manaos, construido durante los vertiginosos días del auge, se convirtió en símbolo de decadencia y exceso de optimismo, y el caucho llegó a asociarse con el crecimiento efímero e insostenible del comercio en materias primas.

En realidad no es sorprendente que el ciclo del auge y la caída de la industria del caucho natural de Brasil haya sido considerado como un ejemplo de lo malo del comercio en materias primas en América Latina. La acusación, expresada por una amplia gama de investigadores, culpa tanto a los actores nacionales como a los extranjeros por el fracaso de la industria en generar un desarrollo económico sostenido. Se afirma que en Brasil los *seringueiros* resistían la disciplina de su trabajo y el aumento de las plantaciones mientras las élites locales bailaban sobre la cubierta de un barco que se hundía, gastando sus ganancias en borracheras ostentosas y en grandes proyectos de obras públicas, al tiempo que, en el exterior, los especuladores inversionistas extranjeros drenaban las ganancias. Finalmente, otros empresarios foráneos establecieron plantaciones en sus colonias (por ejemplo en Indonesia) que socavaron el precio del caucho en beneficio de los industriales y consumidores de los países ricos.

Si bien es cierto que existe al menos un ápice de verdad en cada punto de la acusación contra la industria del caucho natural de Brasil, nuestro objetivo en este estudio es abordar una cuestión que no ha sido satisfactoriamente tratada en las obras sobre el tema: la función que desempeñaron la incertidumbre y la competencia en el desarrollo de la industria del caucho natural en cada eslabón de la cadena de esa materia prima. A ese respecto observamos similitudes con muchas otras materias primas analizadas en este libro: la volatilidad y la incertidumbre de los precios fueron comunes al comercio internacional del índigo, el henequén, el cacao, el azúcar e importantes exportaciones latinoamericanas. Además de lo anterior, nuestro análisis del sector del caucho nos permite observar la volatilidad de los precios y la demanda en algunos de los eslabones finales de la cadena, en particular en la industria del neumático y del automóvil.

Antes que adoptar el supuesto de que la industria estaba condenada *a priori* en Brasil empecemos con el supuesto de que los actores de la industria del caucho eran seres racionales, pero que actuaban con información limitada y mucha incertidumbre. El concepto de las cadenas de mercancías *(commodity chains)* es útil para ese análisis, tanto más cuanto que pone de relieve las relaciones entre la oferta de insumos indus-

triales y la demanda de productos industriales terminados, las que, en conjunto, ayudan a explicar el grado de incertidumbre del mercado del caucho en el tiempo. No es posible fabricar neumáticos sin caucho y tampoco se fabrican neumáticos si no hay automóviles en los cuales montarlos; por lo demás, el caucho, los neumáticos y los automóviles son producidos todos en lugares diferentes, por distintas compañías y utilizando diversos sistemas de trabajo. Las transformaciones de la oferta y la demanda de caucho generaban incertidumbre y restringían a los actores en cada eslabón a lo largo de la metafórica cadena de producción y comercialización de este insumo.

Los estudios anteriores se han centrado específicamente en el caucho brasileño o en la industria del neumático o en la industria del automóvil; en ningún estudio se trata sistemáticamente esos diferentes procesos y lugares de producción y consumo como parte de un todo, un proceso completo y entrelazado. Pero debemos aclarar que nuestro punto de partida no es la teoría de la cadena de mercancías; en lugar de ello, en este estudio adoptamos la teoría normal del comercio. Por eso subrayamos el papel que los agentes, los factores de la producción y las condiciones geográficas tienen en relación con el lugar de producción y los riesgos y las recompensas que suelen distribuirse en los concurridos mercados donde se compite. A lo anterior, con base en los hallazgos de muchos de los estudios incluidos en el presente libro, añadimos el hecho de que los Estados y los grupos de presión también desempeñaron una función importante en la decisión del lugar y de las relaciones de producción (y también del consumo, en realidad).

El análisis se divide en cuatro partes. En primer lugar, presentamos un relato descriptivo de la industria del caucho con base en los datos obtenidos de las series temporales sobre la producción, el consumo y los precios; a lo anterior añadimos un examen de las interpretaciones del surgimiento y la caída del caucho en América del Sur y el auge concomitante de la producción de las plantaciones del sudeste de Asia. Esa perspectiva general nos lleva a la segunda parte del ensayo, en la que examinamos las causas de la incertidumbre y los efectos de ésta en la oferta, la demanda y los precios: argumentamos que los productores de caucho brasileños actuaron racio-

almente, dadas las estrategias que tenían a su disposición y el grado de incertidumbre que enfrentaron en los años crucia- les de aproximadamente 1900 a 1913. En la siguiente parte presentamos los resultados de una investigación sobre el gra- do de competitividad a lo largo de la cadena de la materia pri- ma caucho y de los efectos que dicha competitividad tuvo en las ganancias y las decisiones de inversión, e incluimos los re- sultados de la investigación sobre la producción de caucho natural, el procesamiento y la comercialización de los pro- ductos de caucho. Finalmente examinamos la función que el colonialismo y los grupos de interés desempeñaron en la de- terminación del lugar y la estructura de costos de la produc- ción de caucho.

ANTECEDENTES: DEL AUGE DE UN RECURSO NATURAL A LA PRODUCCIÓN DE UNA MATERIA PRIMA CON SALARIOS BAJOS

El caucho natural fue utilizado primero por los pueblos indí- genas de la cuenca del Amazonas con una variedad de propó- sitos. Hacia mediados del siglo XVIII los europeos empezaron a experimentar con el caucho como agente impermeable y, a principios del XIX, el caucho se usó para fabricar zapatos im- permeables. La mejor fuente de látex, el jugo lechoso con que se hacían los productos de caucho natural, era la *Hevea brasi- liensis*, que crecía predominantemente en la Amazonia brasi- leña (aunque también en las regiones amazónicas de Bolivia y el Perú). En consecuencia, por un accidente geográfico, el pri- mer periodo de la historia comercial del caucho, desde finales del siglo XVIII hasta 1900, se centró en Brasil, mientras que el segundo periodo, de aproximadamente 1910 en adelante, se centró cada vez más en el sudeste de Asia (en especial en In- donesia y Malasia) como resultado del desarrollo de las plan- taciones. Los primeros 100 años del caucho se caracterizaron por unos grados de producción relativamente bajos, salarios altos y precios muy altos; el periodo posterior a 1910 fue de un veloz incremento de la producción, salarios bajos y precios a la baja.

Los usos primitivos del material fueron muy limitados. Inicialmente, el problema que tenía el caucho natural era su

sensibilidad a los cambios de temperatura, que alteraban su forma y consistencia. En 1839 Charles Goodyear mejoró el proceso denominado *vulcanización*, el cual modificaba el caucho de tal manera que podía soportar temperaturas extremas.[1] A partir de ese proceso el caucho natural pudo adaptarse para producir mangueras, neumáticos, correas industriales, láminas, zapatos, suelas de zapato y otros productos; sin embargo, la causa inicial del comienzo del "auge del caucho" fue la popularización de la bicicleta. Posteriormente, a partir de 1900, el auge se acentuaría gracias al desarrollo de la industria del automóvil y la expansión de la industria de los neumáticos para los automóviles.

Hasta que empezó el siglo XX Brasil y varios países que comparten la cuenca del Amazonas (Bolivia, Venezuela y el Perú) fueron los únicos exportadores de caucho natural. En el siglo XIX Brasil vendía casi 90% del total del caucho comercializado en el mundo. El hecho fundamental que explica el dominio de Brasil en la producción de caucho natural durante el periodo que va de 1870 hasta aproximadamente 1910 es que la mayoría de los árboles de hule crecían de manera natural en la región amazónica de ese país, lo cual fue posible debido a que durante los primeros años de la producción de esa materia prima la competencia internacional era escasa y a que la industria brasileña del caucho pagaba altos salarios como resultado de la escasez de mano de obra. Dado que había pocos mercados crediticios para financiar el desplazamiento de trabajadores de otras partes de Brasil a la Amazonia, los *seringueiros* pagaban su viaje con préstamos de sus futuros empleadores. De una manera muy similar a la servidumbre forzada por contrato durante la época colonial en los Estados Unidos, los contratistas de los *seringueiros* cobraban esos préstamos con trabajo una vez que los trabajadores se establecían en la cuenca del Amazonas. Otro factor que aumentaba los costos de la producción de caucho era que la mayoría de las provisiones destinadas a los *seringueiros* que trabajaban en la selva tenían que transportarse en barco desde fuera de la región a costos muy altos.[2] Todo ello hacía que la producción brasileña

[1] Maurice O'Reilly, *The Goodyear Story*, The Benjamin Company, Nueva York, 1983, p. 11.

[2] Bradford Barham y Oliver Coomes, "Wild Rubber: Industrial Organiza-

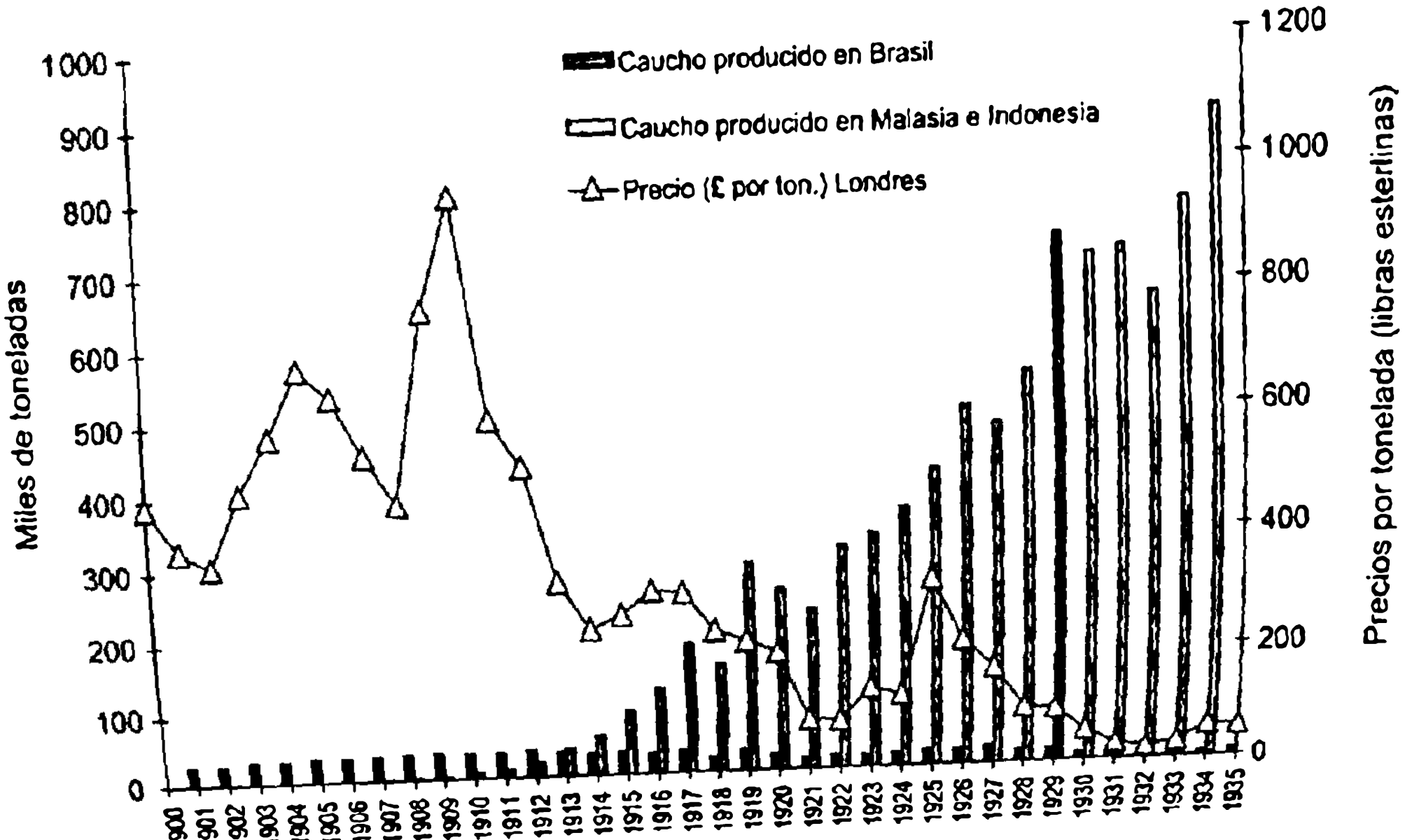
[illegible] muy cara en comparación con la de las futuras plantaciones de Asia; no obstante, el sistema de producción de Brasil funcionó mientras se cumplieron dos condiciones: primera, que la demanda de caucho no aumentara demasiado rápidamente, porque la producción no podía incrementarse de ese modo debido a las restricciones de mano de obra y ambientales, y segunda, que no existiera una competencia basada en algún otro arreglo más eficaz de los factores de la producción.

Entre 1900 y 1913 esas condiciones dejaron de sostenerse. En primer lugar, con la aparición de la producción en serie de automóviles, se crearon nuevas cadenas de materias primas. La demanda de caucho se disparó, en especial en los Estados Unidos, y constituyó un enorme incentivo para que otros productores ingresaran al mercado: aunque los precios habían sido altos [illegible] la oferta brasileña había sido completamente capaz de satisfacer la demanda, pero para entonces los precios eran altos y la demanda parecía insaciable. Las plantaciones, que habían sido posibles desde mediados del decenio de 1870, se hicieron realidad; sin embargo, dado que Brasil estaba sometido a un régimen de producción de salarios altos y mano de obra escasa, las plantaciones no se desarrollaron allí, sino en el sudeste de Asia, donde los británicos y los holandeses recurrieron a sus [illegible] superiores existencias de capital y a su vasta disponibilidad de mano de obra colonial barata para transformar la recolección de caucho en una industria de bajos costos y uso intensivo de mano de obra; en las plantaciones de hule de Malasia, por ejemplo, laboraban decenas de miles de trabajadores tamiles y chinos. Alrededor de 1910, según un informe, la inversión por *seringueiro* en Brasil era de 337 libras esterlinas, mientras que en las plantaciones asiáticas, con costos inferiores, se estimaba que la inversión era de apenas 210 libras esterlinas por trabajador: los trabajadores del sudeste de Asia no sólo eran más baratos, sino también potencialmente más productivos en 80 por ciento.[3]

[illegible] and the Microeconomics of Extraction during the Amazon Rubber Boom [illegible] 1920)". *Journal of Latin American Studies*, 26: 1, 1994, pp. 37-72, véanse particularmente las pp. 47-49.

[3] Warren Dean, *Brazil and the Struggle for Rubber: A Study in Environmental History*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, p. 40.

GRÁFICA X.1. *Precios y volumen de producción de caucho, 1900-1935*



...Londres, IISG, 2000, pp. 2-5, 71-76.

Lo irónico es que el nuevo sistema de la plantación resultó igualmente sensible a la incertidumbre y la competencia. En lo concerniente a la demanda, las inesperadas fuentes de riesgo surgieron con el desarrollo tecnológico de los neumáticos para automóvil, lo cual provocó que fuera difícil predecir la curva de la demanda futura de caucho natural. En lo que respecta a la oferta, la competencia entre británicos y holandeses llevó a la inversión y la producción excesivas, y al desplome de los precios a partir de 1910. Además, tanto los minifundistas de Malasia como los de Indonesia resultaron ser más eficientes que las grandes empresas de las plantaciones, lo cual socavó aún más los precios y menoscabó la capacidad de las poderosas empresas propietarias de las plantaciones para controlar la producción desde la metrópoli.[4] Cuando los británicos realmente intentaron restringir la producción durante el decenio de 1920, conforme al llamado plan de restricción Stevenson, los Estados Unidos trataron de establecer plantaciones en Brasil y los holandeses se mostraron felices de apoderarse de una parte del mercado.[5] Hacia 1910, aproximadamente, ya era demasiado tarde para Brasil: no se podía igualar la estructura de costos de las plantaciones del sudeste de Asia (y, más tarde, de los minifundios). En cierto sentido, entonces, el juego ya no valía el esfuerzo: para poder competir en la producción de caucho Brasil habría tenido que reducir considerablemente los salarios, lo cual sólo habría sido posible con una red de transporte mucho más extensa y un sector agrícola nacional en las tierras del interior de la cuenca del Amazonas, solución tan costosa que no tenía sentido económico en el periodo entre 1910 y 1930, cuando el café y la naciente industrialización de São Paulo ofrecían perspectivas mucho más promisorias de inversión.

[4] Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry: Its Development, Technology and Economy in Malaysia*, Oxford University Press, Kuala Lumpur, 1978, pp. 70-71.

[5] *Ibid.*, pp. 58-62.

EXPLICACIONES PREVIAS DEL AUGE Y CAÍDA DEL CAUCHO

El derrumbe de la industria del caucho natural de Brasil debido al rápido incremento de la demanda mundial ha sido explicado extensamente como resultado de tres factores. En primer lugar, se afirma que el sistema de producción era ineficaz y explotador y, por lo tanto, incapaz de competir con el eficaz sistema de producción de caucho de las plantaciones.[6] En segundo lugar, se sostiene que la autonomía de los *seringueiros* impidió la transición a la producción de caucho en plantaciones, por lo que la racionalización de la producción también fue imposible.[7] En tercer lugar, en fin, se afirma que, independientemente de otras consideraciones, diversas enfermedades de las hojas hicieron insostenible la producción en plantaciones: aunque se hubiese superado la ineficacia y restringido la autonomía de los *seringueiros*, el medio ambiente habría condenado la industria al fracaso.[8]

Cualquiera de esas afirmaciones puede ser verdadera, mientras que, en retrospectiva, la segunda y la tercera parecen ser en gran parte correctas; sin embargo, Bradford Barham y Oliver Coomes han argumentado que en América Latina (en especial en Brasil) la industria del caucho natural era

[6] Por supuesto, la explotación de los *seringueiros* fue completamente real. Stanfield, por ejemplo, hace énfasis en la coacción y la violencia; véase Michael Edward Stanfield, *Red Rubber, Bleeding Tree: Violence, Slavery, and Empire in Northwest Amazonia, 1850-1933*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1998. De manera similar, también Bunker atribuye la coacción a las relaciones de trabajo en la región cauchera; véase Stephen Bunker, *Underdeveloping the Amazon: Extraction, Unequal Exchange, and the Failure of the Modern State*, University of Illinois Press, Urbana, 1985. Además de la coacción y la explotación, Taussing descubre nada menos que un "corazón de las tinieblas" conradiano en un rincón de la región cauchera de la Amazonia; véase Michael Taussig, "Culture of Terror, Space of Death: Roger Casement's Putumayo Report and the Explanation of Terror", *Comparative Studies in Society and History*, 26: 3, 1984, pp. 467-497. Por su parte, en su historia económica clásica, Roberto Santos también atribuye una gran importancia a la función de la coacción en la industria del caucho; véase Roberto Santos, *História Econômica da Amazônia, 1800-1920*, Queiróz, São Paulo, 1980.

[7] Barbara Weinstein, *The Amazon Rubber Boom, 1850-1920*, Stanford University Press, Stanford, 1983.

[8] Warren Dean, *Brazil and the Struggle for Rubber...*, *op. cit.*

notablemente exitosa y que esto pudo haber dificultado su capacidad para reaccionar a la creciente demanda y los precios a la baja a partir de 1912; es decir, sostienen que la industria del caucho natural sucumbió a la "enfermedad holandesa": desde esta óptica, su propio éxito socavó su futuro.[9] Estamos de acuerdo con Barham y Coomes en que la industria del caucho brasileña era muy exitosa y eficaz en su distribución de los factores y los riesgos, pero no estamos de acuerdo en que su éxito determinó su derrumbe. El desarrollo de los automóviles y el extraordinario aumento de la demanda de caucho fueron determinantes, a lo cual se añadían las ventajas de los costos de las plantaciones asiáticas. Debido a las opciones de inversión alternativas en Brasil no había futuro para un proceso de industrialización y crecimiento endógeno de la región amazónica basado en una asignación óptima de los recursos relacionados con el caucho; en esa época el mayor crecimiento económico ya estaba alcanzándose en otras regiones, en particular en el sudeste de Brasil. A pesar de ser un espacio geográfico realmente enorme, la Amazonia era sólo una economía regional relativamente menor en el contexto general del país.

El concepto de la "enfermedad holandesa", aplicado a las economías regionales, habría tendido a aplicar el tipo de razonamiento *a posteriori* que se asocia con la teoría de la dependencia: las regiones se "especializan en exceso" y se vuelven vulnerables a los choques contra su estrecha base económica; y, a la inversa, se supone que las economías mixtas son mejores porque, aunque pueden no crecer tan rápidamente, son menos susceptibles a los choques adversos. Autonomía y estabilidad frente a crecimiento desequilibrado: es una historia conocida, pero problemática, en particular en el plano regional, donde es especialmente probable que tenga lugar el avance de la especialización.[10]

[9] Bradford Barham y Oliver Coomes, "The Amazon Rubber Boom: Labor Control, Resistance, and Failed Plantation Development Revisited", *Hispanic American Historical Review*, 74: 2, 1994, pp. 231-257, y Bradford Barham y Oliver Coomes, "Reinterpreting the Amazon Rubber Boom: Investment, the State, and Dutch Disease", *Latin American Research Review*, 29: 2, 1994, pp. 73-109.

[10] Conforme a esa lógica, Detroit habría tenido mejor suerte de haber desarrollado una economía más parecida a la de Chicago. Es cierto que eso pare-

Sea cual fuere su mérito, a lo que todas esas explicaciones de la desaparición de la producción de caucho amazónico tienden a restar importancia es al firme sentido que se tenía de la naturaleza incierta y competitiva de la industria del caucho natural a medida que se desarrollaba. No negamos la importancia de las relaciones sociales de la producción o la ecología; antes bien, sugerimos que el enfoque de las cadenas de materias primas nos ayuda a pensar más allá de las situaciones locales y regionales para ver que surgen patrones más generales y que la incertidumbre y la competencia en un eslabón de la cadena pueden extenderse a otros eslabones. Nuestro propósito es explicar que esos factores omitidos son útiles para comprender la industria del caucho y el cambiante lugar de Brasil en ella; sin embargo, antes de introducirnos en ese análisis, vale la pena esbozar los métodos de extracción y comercialización utilizados en las industrias del caucho natural en Brasil y Asia.

Comparación de la extracción y comercialización del caucho natural: la extracción de caucho natural en la selva amazónica

Una desventaja que padecían los productores de caucho brasileños era que la organización de la producción dependía de la distribución de los árboles de la *Hevea brasiliensis* en la selva. El propietario (o, a menudo, un arrendatario) de un terreno en la selva o de un terreno que comprendiera una parte del río contrataba *seringueiros* para obtener el caucho haciendo una ranura en el árbol con un hacha. En Brasil la práctica usual era hacer una gran ranura en el árbol y colocar un cubo pe-

---

cía obvio en 2001, pero ¿qué habría opinado uno al respecto en 1920 o 1950? Los propios autores admiten que el modelo de la "enfermedad holandesa" sólo habría sido aplicable a su ejemplo en los últimos años del auge del caucho; en otras palabras, la existencia de las condiciones necesarias para la crítica dependen completamente de lo que se critique —en efecto, no existen hechos contrarios—; véase Bradford Barham y Oliver Coomes, *Prosperity's Promise. The Amazon Rubber Boom and Distorted Economic Development*, Westview Press, Boulder, 1996, p. 126. Véanse un panorama general y un análisis teórico excelentes de la situación geográfica de la industria y las fuentes de la especialización regional en Paul Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991, especialmente el cap. 3.

queño para recolectar el látex que exudaba el tronco. Típicamente, los *seringueiros* tenían dos "hileras" de árboles en los que trabajaban, alternando una hilera por día. Las "hileras" comprendían varios caminos circulares que se internaban en la selva con más de 100 árboles cada uno.[11] El caucho sólo podía recolectarse durante la temporada de extracción (de agosto a enero) y las condiciones de vida de los *seringueiros* eran difíciles. Cuando aumentó la demanda de caucho fue necesario enviar a los *seringueiros* a lo más profundo de la selva amazónica a buscar tierras inexploradas con árboles más productivos. Los *seringueiros* establecían sus chozas cerca del río, porque, una vez ahumado, el caucho se enviaba en barco a Manaos (capital del estado de Amazonas) o a Belén (capital del estado de Pará), las dos ciudades que eran los centros de almacenaje de las exportaciones de caucho a Europa y los Estados Unidos.[12]

Después de recolectar el caucho los *seringueiros* regresaban a sus chozas y ahumaban la resina con el propósito de hacer bolas de caucho crudo, parcialmente filtrado y purificado, para su venta en los puertos. Existen muchas discrepancias respecto de la comercialización del producto. Weinstein argumenta que el *seringalista* —el empleador de los *seringueiros*— controlaba el transporte del caucho a los puertos donde lo vendía, muchas veces a cambio de mercancías que también pudiese vender a los *seringueiros* (con una alta ganancia). En esa economía el dinero era escaso y el precio del caucho determinaba el "salario" de los *seringueiros*. Los salarios depen-

[11] Barbara Weinstein, *The Amazon Rubber Boom...*, *op. cit.*, pp. 16-18.

[12] La extracción de látex en la cuenca del Amazonas se describe en Barbara Weinstein, *The Amazon Rubber Boom...*, *op. cit.*; Bradford Barham y Oliver Coomes, *Prosperity's Promise...*, *op. cit.*, y en varios artículos publicados en *India Rubber World*, la principal revista sobre el sector del caucho. Véase, por ejemplo, la explicación de la extracción en el número del 1º de octubre de 1910 o el artículo "The Present and Future of the Native Havea Rubber Industry", 1º de enero de 1913. Véase un análisis detallado de la industria del caucho por región de Brasil llevado a cabo por observadores contemporáneos en William Schurz, D. Hargis, C. F. Marbut y C. B. Manifold, *Rubber Production in the Amazon Valley by William L. Schurz, Commercial Attaché, and O. D. Hargis, Special Agent, of the Department of Commerce, and C. F. Marbut, Chief, Division of Soil Survey, and C. B. Manifold, Soil Surveyor, of the Department of Agriculture*, Government Printing Office, Washington, 1925.

dían del precio corriente del caucho y el arreglo usual era que los *seringueiros* dividieran las ganancias netas con sus patro-nes; además, muy comúnmente, los patrones pagaban los salarios con mercancías, como cigarrillos, alimentos y he-rramientas. Según Weinstein, los *seringalistas* aumentaban exageradamente los precios de las mercancías para extraer mayores ganancias del trabajo de los *seringueiros*. Barham y Coomes, por otra parte, argumentan que la estructura del mercado en la Amazonia era menos cerrada y que los mer-caderes independientes solían recorrer la cuenca en barcos pequeños, dispuestos a intercambiar mercancías por cau-cho. La falta de supervisión de los empleadores y la ausen-cia del Estado facilitaban esas transacciones ilícitas, que permitían que los *seringueiros* obtuvieran un mejor precio por su trabajo.[13]

A partir de los puertos, el caucho pasaba a manos de los exportadores, sobre todo brasileños, británicos y estaduniden-ses. Los productores o los mercaderes brasileños locales del interior podían decidir, al menos en algunos casos, si envia-ban el caucho a consignación a una casa mercantil de Nueva York, en lugar de venderlo a un exportador en la Amazonia.[14] Como otras materias primas, el caucho se transportaba en barco a los puertos de Europa y los Estados Unidos para ser distribuido a las industrias, que compraban grandes cantida-des del producto en los mercados de materias primas de Lon-dres o Nueva York. Una gran parte del caucho que se producía se comercializaba en esos mercados, pero los fabricantes de neumáticos y otros grandes consumidores también hacían compras directas a los distribuidores en el país de origen.[15]

[13] Véase Barbara Weinstein, *The Amazon Rubber Boom...*, *op. cit.*, pp. 21-22, y Bradford Barham y Oliver Coomes, *Prosperity's Promise...*, *op. cit.*, p. 66.

[14] Miguel Shelley, "Financing Rubber in Brazil", *India Rubber World*, 1º de julio de 1918.

[15] Periódicos como *The Economist* y *The London Times* incluyeron seccio-nes sobre el comercio en caucho, así como informes mensuales sobre las con-diciones del mercado, los precios y otra información. Respecto de los tratos entre los fabricantes y los distribuidores de neumáticos en Brasil y Malasia, véase Harvey S. Firestone, Jr., *The Romance and Drama of the Rubber Indus-try*, Firestone Tire and Rubber Co., Akron, 1932.

El contrabando de semillas de Brasil a la Gran Bretaña

El *Hevea brasiliensis*, la especie más importante del árbol del hule, era amazónica, razón por la que los países de la cuenca del Amazonas fueron los principales productores en los comienzos del comercio internacional del caucho. ¿Por qué, entonces, las colonias británicas y holandesas del sudeste de Asia terminaron dominando el mercado? Brasil trató de evitar que las semillas de *Hevea brasiliensis* fuesen exportadas porque el gobierno brasileño sabía que, siendo los principales productores de caucho, tenían asegurados los beneficios del comercio de ese producto; sin embargo, la protección de los derechos de propiedad sobre las semillas resultó ser un vano intento. En 1876 Henry Wickham, un inglés aspirante a escritor y experto en caucho, contrabandeó 70000 semillas que llevó a Londres, un hecho por el que se ganó la deshonra eterna en Brasil y la orden de caballero de la Corona inglesa. Después de experimentar con las semillas, se logró hacer crecer unas 2700 plantas en el Real Jardín Botánico de Londres (los Kew Gardens), que posteriormente fueron enviadas al Real Jardín Botánico de Peradeniya, en Ceilán; en 1877 llegó a Singapur una caja con 22 plantas, que fueron plantadas en el Real Jardín Botánico de Singapur;[16] ese mismo año llegó a Malasia la primera planta. Debido a que los árboles necesitan entre seis y ocho años para madurar y generar buen látex, la extracción, limitada, recién empezó allí en el decenio de 1880.

Ahora bien, para poder desarrollar la extracción de caucho en las posesiones coloniales británicas del sudeste de Asia (conocidas a partir de 1896 como los Estados Federados Malayos) se requería una mayor intervención científica. En 1888 H. N. Ridley fue nombrado director del Jardín Botánico de Singapur y empezó a experimentar con varios métodos de extracción.[17] El resultado final fue el descubrimiento de un método para extraer el látex de tal manera que el árbol mantuviese un alto rendimiento durante un prolongado periodo: en lugar de hacer

[16] Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry...*, *op. cit.*, pp. 19-20.
[17] *Ibid.*, pp. 21-22.

una hendidura profunda con el hacha, como se hacía en el Brasil, los trabajadores del sudeste de Asia hacían en el tronco del árbol una serie de cortes sobrepuestos en forma de y de tal manera que, debajo del último corte más bajo, se colocaba un canal cuyo extremo inferior descargaba el látex en un recipiente. Según Akers, la técnica asiática de extracción garantizaba la explotación de los árboles durante periodos más prolongados, porque la técnica brasileña dejaba grandes cicatrices en la corteza de los árboles y, con el tiempo, reducía la generación de látex.[18]

El rápido desarrollo comercial y el auge del automóvil

Las plantaciones comerciales en Malasia se iniciaron en 1895 pero su desarrollo a gran escala fue lento debido a la falta de capital y a la indefinición de los derechos de propiedad. Los inversionistas sólo se interesaron en las grandes plantaciones cuando las perspectivas del caucho mejoraron radicalmente con el espectacular desarrollo de la industria del automóvil. Aproximadamente en la misma época las leyes agrarias fueron modificadas en los Estados Federados Malayos para permitir que las inversiones estuviesen más protegidas y estimular la formación de compañías en el mercado londinense que explotaran esa promisoria coyuntura.[19] Hacia 1905 los capitalistas europeos ya estaban lo suficientemente interesados en la inversión en las plantaciones a gran escala en el sudeste de Asia como para plantar árboles en unas 15400 hectáreas. Entre 1905 y 1911 el aumento fue superior a 32000 hectáreas por año, y para finales de 1911 el número de hectáreas plantadas en los Estados Malayos alcanzó las 227700.[20] La rapidísima expansión de las plantaciones fue posible gracias a la complejidad en la organización de esas empresas: se crearon sociedades por acciones para explotar las concesiones de tierras y el capital se reunió mediante la emisión de acciones en

[18] C. E. Akers, *Report on the Amazon Valley: Its Rubber Industry and Other Resources*, Waterlow & Sons, Londres, 1912, p. 78.

[19] Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry...*, *op. cit.*, p. 28.

[20] Cyril Baxendale, "The Plantation Rubber Industry", *India Rubber World*, 1º de enero de 1913, pp. 181-182.

la bolsa de valores de Londres. Los altos rendimientos durante los primeros años (de 1906 a 1910) llenaron de optimismo a los inversionistas y el capital fluyó en grandes sumas. Las plantaciones dependían de un sistema muy disciplinado de mano de obra y uso intensivo de la tierra; lo opuesto, esencialmente, al sistema brasileño.

Además del uso intensivo de la tierra, el sistema de producción de Malasia tenía varias ventajas económicas sobre el de Brasil y otros países amazónicos productores. En primer lugar, la temporada de extracción era más prolongada en Malasia, a diferencia de la de América del Sur, donde la lluvia no permitía que los *seringueiros* extrajeran caucho durante seis meses del año debido a lo intransitable de los senderos y a que la lluvia llenaba de agua sus cubos, provocando que el precioso látex se derramara.[21] En segundo lugar, las condiciones sanitarias eran mejores en las plantaciones, donde las empresas cauchera solían proporcionar asistencia médica básica y construir enfermerías.[22] En Brasil, en cambio, la fiebre amarilla y la malaria dificultaban la supervivencia de los *seringueiros*, que estaban dispersos por la selva y carecían de la más rudimentaria atención médica.[23] En tercer lugar, finalmente, las mejores condiciones de vida y el apoyo de las autoridades coloniales británicas y holandesas ayudaban a atraer mano de obra hindú a las plantaciones de caucho, y los trabajadores chinos también emigraban a las plantaciones del sudeste de Asia atraídos por los salarios relativamente altos.[24] Una vez que la industria alcanzó su máximo desarrollo, también atrajo la mano de obra local para trabajar en el número cada vez más alto de minifundios, donde los salarios y las condiciones de trabajo eran incluso mejores que en las plantaciones.

[21] Para las condiciones de explotación, véase Baxendale, "The Plantation Rubber Industry"..., *op. cit.*

[22] Véase la descripción de las condiciones sanitarias en las plantaciones en Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry...*, *op. cit.*, p. 52.

[23] En realidad, una de las principales recomendaciones de las autoridades brasileñas en su tardío intento de resucitar la industria del caucho natural se centraba en los servicios sanitarios en la cuenca del Amazonas; véase Eloy de Souza, *A crise da borracha*, Imprensa Nacional, Río de Janeiro, 1915, p. 4.

[24] Cyril Baxendale, "The Plantation Rubber Industry", *The India Rubber World*, 1º de enero de 1913, pp. 181-182. Véase también el estudio clásico de Peter T. Bauer, *The Rubber Industry*, Longmans, Green & Co., Londres, 1948.

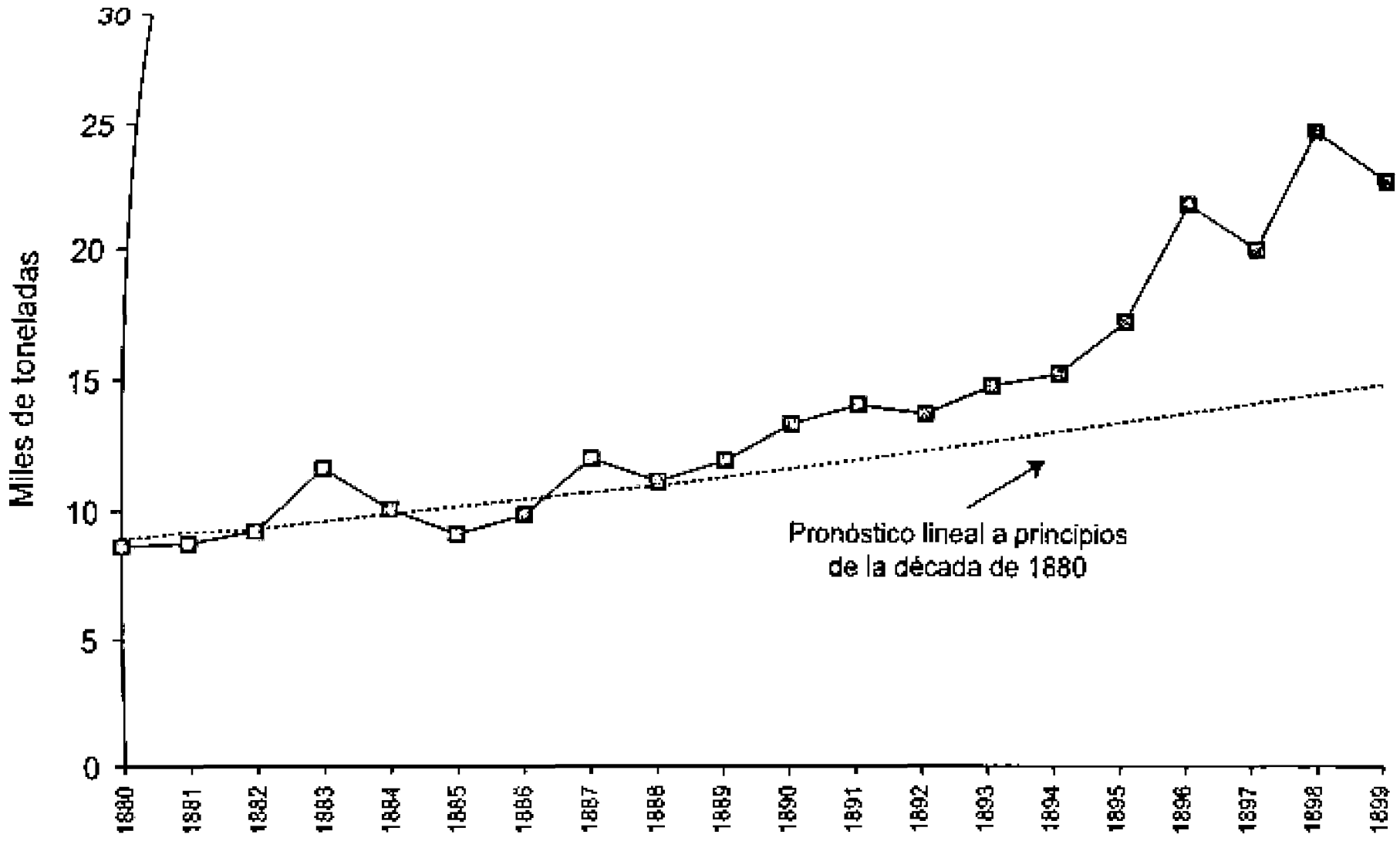
La incertidumbre: precios, estructura de costos, escala y tecnología

Inicialmente, la demanda de caucho estuvo relacionada con algunos componentes industriales especializados (correas de transmisión, juntas, etc.), bienes de consumo (pelotas de golf, suelas de zapatos, chanclos de goma, etc.) y neumáticos de bicicleta.[25] Antes del desarrollo del automóvil como fenómeno de masas la industria del caucho natural de Brasil era capaz de satisfacer la demanda mundial, pero además era imposible que los productores de caucho predijeran el alcance y el crecimiento de la industria del automóvil que tuvieron lugar antes de que comenzara el siglo XX.[26] Consecuentemente, como se muestra en la gráfica x.2, el aumento de la demanda, medido con base en las importaciones del Reino Unido, no fue particularmente rápido durante el periodo de 1880 a 1899, por lo que no había razones para creer, a principios de ese decenio, que la demanda de caucho explotaría como lo hizo en la última década del siglo XIX. Aun cuando la demanda aumentó durante ese decenio con la moda de la bicicleta, el ritmo de aumento no superaba la capacidad de los productores de caucho natural de Brasil y otros países. Los altos precios del caucho *no* provocaron aumentos rápidos de la producción ni del desarrollo de las plantaciones durante el siglo XIX. En ese contexto Brasil desarrolló una industria razonablemente eficaz basada en su dotación del recurso

[25] Véase una información prosaica pero reveladora sobre los primeros años de la industria del caucho en los números de la revista *The India Rubber World*, por ejemplo, en el número del 1° de enero de 1913, donde, en las páginas 176-177, se entera uno de que, en realidad, el caucho brasileño sólo se añadió a las pelotas de golf alrededor de 1900, cuando se envolvió la cubierta y el centro de gutapercha con una capa de caucho de Pará, lo que les dio su actual elasticidad y resistencia.

[26] Apenas en 1897, en un larguísimo artículo editorial relacionado con las bicicletas y los neumáticos, la revista *The India Rubber World* informó brevemente sobre el "autocar", sin proporcionar ningún indicio sobre lo importante que sería la industria de esos vehículos ni acerca de cómo transformaría la industria del caucho; en lugar de ello, el artículo se centró en la cuestión de la energía del vapor frente a la del petróleo; véase *The India Rubber World*, 10 de febrero de 1897, p. 133.

Gráfica x.2. Toneladas de hule importadas por el Reino Unido, 1880-1899, y pronóstico calculado a principios de la década de 1880



Fuente: International Rubber Study Group, *World Rubber Statistics Historic Handbook,* Londres, IRSG, 2000, pp. 10-15.

natural, y en una mano de obra y unas fuentes de capital limitadas.

Durante los primeros 30 años del siglo XX los importantes cambios tanto de la oferta como de la demanda generaron una incertidumbre sin precedentes en los mercados del caucho. En lo que respecta a la oferta, las plantaciones de hule del sudeste de Asia transformaron la estructura de costos y la capacidad de la industria; en lo concerniente a la demanda, la producción de automóviles y la demanda de caucho relacionada con esa industria explotaron y provocaron directamente el desarrollo de las plantaciones. Posteriormente, en el decenio de 1920, la competencia y los avances tecnológicos en la producción de neumáticos provocaron otro cambio en el mercado que tuvo profundas consecuencias tanto para los productores de caucho como para los fabricantes de neumáticos.

El hecho de que los productores de caucho tuvieran incertidumbre respecto del tamaño y la extensión del mercado para su producto a finales del siglo XIX no debe sorprender: nadie podría haber previsto la revolución que el automóvil provocaría en la historia de la economía mundial (para no mencionar la historia de la sociedad y la de la cultura); sin embargo, los precios del caucho se volvieron extraordinariamente impredecibles precisamente cuando el tamaño y el ritmo de crecimiento del mercado del caucho parecían bien establecidos; es decir, los años en que la incertidumbre sobre los precios llegó a su máximo coincidieron con los del despegue de la industria del automóvil. La explicación de ese aumento de la incertidumbre es que coincidió con el aumento de las plantaciones en Asia: en los primeros años de producción la superficie plantada y el rendimiento esperados cambiaban velozmente o no se conocían. De ahí que, durante los años críticos de 1900 a 1913, los productores de caucho brasileños enfrentaran un reto extremo al tratar de reaccionar al aumento de la demanda de caucho (para los neumáticos de los automóviles) y al aumento de la producción de las plantaciones del sudeste de Asia. En el resto de esta parte del estudio se presentan el relato y las pruebas cuantitativas para apuntalar nuestra afirmación de que la creación de la cadena de materias primas del neumático para el automóvil estuvo plagada de incertidumbres generadas por consideraciones sobre el alcance del mercado, la escala y la tecnología.

LA DEMANDA, LAS PLANTACIONES Y LA INCERTIDUMBRE SOBRE EL CAMBIO TECNOLÓGICO

Los primeros coches habían sido adaptados originalmente a partir de los carruajes tirados por caballos. Algunos se movían sobre ruedas de madera o metal, varias de ellas calzadas, por así decirlo, con caucho sólido. En todo caso, la velocidad que pronto pudieron desarrollar los automóviles hizo que viajar en ellos fuese exageradamente molesto.[27] Muy poco tiempo después se adoptó el neumático para la bicicleta y así nació la industria del neumático para el automóvil, que pronto representaría más de 50% de las ventas de las compañías caucheras en los Estados Unidos, donde se fabricaba la gran mayoría de los automóviles en los primeros años de la industria.[28] La cantidad de caucho que se requería para satisfacer la demanda para los neumáticos de automóvil llevó primero a un gran aumento de sus precios y, después, contribuyó al rápido desarrollo de las plantaciones de hule en Asia.[29]

La relación entre los automóviles, las plantaciones y la industria de los neumáticos de caucho era explícita y obvia para los observadores de la época. Harvey Firestone, hijo del fun-

[27] Es interesante hacer notar que la industria del neumático para automóvil se retrasó en la Gran Bretaña debido a las restricciones de la velocidad, que limitaron el crecimiento inicial de la industria del automóvil; véase *Report on the Supply and Export of Pneumatic Tyres*, Her Majesty's Stationary Office, Londres, 1955, p. 5.

[28] Los neumáticos se adaptaron a los automóviles por primera vez en 1895; Dunlop había introducido el neumático para la bicicleta en 1888. La gran ventaja de los neumáticos sobre el caucho sólido era que generaban menos fricción, lo que alargaba la vida de la cubierta de rodamiento y, desde luego, amortiguaba los golpes del camino y permitía alcanzar velocidades más altas. Alrededor de 1920, ocho de cada 10 vehículos de motor circulaban en los Estados Unidos y nueve de cada 10 eran fabricados en ese país; véase *Facts and Figures of the Automobile Industry*, National Automobile Chamber of Commerce, Nueva York, 1921, pp. 40-42.

[29] En las primeras historias sobre la industria del caucho se solía culpar a los "monopolistas" brasileños de retener la oferta y cosechar ganancias imprevistas; véase, por ejemplo, Hugo Allen, *The House of Goodyear*, Superior Printing, Akron, 1936, pp. 116-117. En Brasil, en realidad, la producción de caucho estaba lejos de ser monopólica, como se demuestra más adelante; son otras las razones que explican la falta de elasticidad de la oferta.

dador de la firma, lo expresó de esta manera: "Sólo hasta 1898 se prestó una atención seria al desarrollo de las plantaciones. Luego llegó el automóvil y, con él, la conciencia de todos de que, sin caucho, no podía haber neumáticos y, sin neumáticos, no podía haber automóviles".[30]

Los años de 1905 y 1906 representaron cotas altas históricas de los precios del caucho, que sólo serían superadas brevemente en 1909 y 1910. La superficie plantada en el sudeste de Asia aumentó de 6070 hectáreas en 1901 a 175 228 hectáreas en 1907: los árboles plantados maduraron alrededor de 1913 y el caucho cultivado superó el volumen de las exportaciones de caucho natural de Brasil.[31] El crecimiento de la industria del caucho asiático abrumó pronto la proporción de Brasil del mercado y llevó los precios muy por debajo de lo que habían sido antes del auge. Para 1921 los productores menores ya habían salido del mercado y los productores de caucho de Malasia fueron inducidos por las autoridades coloniales británicas —a instancias de lo expresado por los grupos de accionistas en Londres— a establecer un plan para restringir la producción.[32]

Con el beneficio de la retrospectiva parece obvio que la producción de caucho natural estuviera destinada a ser sustituida una vez que la producción de automóviles y la demanda esperada de neumáticos alzaran el vuelo; sin embargo, fue mucho más obvio cuando en América del Sur y Asia se empezaron a tomar decisiones respecto de la manera de entablar relaciones productivas y de la cantidad de caucho que se debía producir; por lo general, además, en los estudios sobre el auge del caucho se pasa por alto el tiempo pasado entre el contrabando de semillas de *Hevea brasiliensis* llevado a cabo por Henry Wickham en 1876 y las primeras plantaciones exitosas en Malasia alrededor de 1900.[33] Los precios por sí solos no eran una razón

[30] Harvey S. Firestone, Jr., *The Romance and Drama of the Rubber Industry*, op. cit., p. 41.

[31] J. H. Drabble, *Rubber in Malaya, 1876-1922*, Oxford University Press, Oxford, 1973, pp. 213 y 220. El incremento de la superficie cultivable llegó acompañado de un auge en la formación de empresas.

[32] *Ibid.*, pp. 192-199. Se trataba de la llamada Comisión de Restricción Stevenson, que duró de 1922 a 1926.

[33] En realidad Wickham no fue el primero en llevar la *Hevea brasiliensis* a la Gran Bretaña y sus colonias. En 1873 una remesa de 2000 semillas permi-

suficiente para provocar el desarrollo de las plantaciones a gran escala; fue necesario el surgimiento de una nueva cadena de materias primas e insumos relacionada con el automóvil. Por ejemplo, el precio promedio del caucho durante el periodo de 1880 a 1884 fue de 401 libras esterlinas, y de 1900 a 1904, cuando se empezaron a establecer las primeras plantaciones, el precio promedio fue de 459 libras esterlinas; por consiguiente, las plantaciones asiáticas fueron desarrolladas en respuesta a los altos precios del caucho y *también* a lo que todo el mundo podía ver que era una demanda de automóviles que aumentaba exponencialmente. Las anteriores cadenas de materias primas relacionadas con el caucho no mostraron el tipo de dinamismo necesario para espolear el ingreso de las plantaciones al mercado a gran escala de caucho natural, a pesar de que los precios se mantuvieron altos casi a todo lo largo de la segunda mitad del siglo XIX.[34]

Aun después de la aparición del automóvil, la decisión de plantar estuvo cargada de incertidumbre. Considérese, por ejemplo, el año de 1906, cuando la industria de la plantación de hule empezó a despegar en Malasia y cuando la superficie plantada se duplicó, lo cual implicó la duplicación de la producción en 1912, una vez que los árboles ya habían madurado.[35] En 1906 las exportaciones mundiales de caucho sumaron 62711 toneladas, 39293 de ellas de caucho natural de América del Sur, mientras que, por otra parte, la producción de Malasia fue de 385 toneladas provenientes de los árboles experimentales originales plantados antes de 1900. Para 1912,

---

tó la producción de 12 plantas, seis de las cuales fueron enviadas a Calcuta, pero esas plantas se malograron. Así, es cierto que el honor (o el deshonor) le corresponde a Wickham, si bien otro ladrón de semillas, Robert Cross, pudo haber sido realmente el responsable. La idea de desarrollar las plantaciones de caucho en Asia pudo haber surgido a principios del decenio de 1880 en la Oficina de la India, en Londres. Véase un análisis de esos primeros intentos de trasplantar el caucho natural a Asia en J. H. Drabble, *Rubber in Malaya...*, *op. cit.*, pp. 2-3.

[34] Por ejemplo, la moda de la bicicleta generó una nueva cadena de la materia prima en el último decenio del siglo XIX. En 1898 se vendió un total de 26 millones de dólares en neumáticos para bicicleta tan sólo en los Estados Unidos; véase Mansel Blackford y K. Austin Kerr, *BFGoodrich*, Ohio State University Press, Columbus, 1996, p. 31.

[35] Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry...*, *op. cit.*, p. 48.

cuando la superficie plantada hasta 1906 ya estaba en producción, Malasia produjo 20300 toneladas de caucho; en consecuencia en 1906 las plantaciones de Malasia representaron implícitamente un aumento de casi 30% de la oferta mundial de caucho de seis o siete años después. ¿Qué seguridad podían haber tenido los propietarios de las plantaciones de que su producción adicional encontraría un mercado? Este ejercicio se puede repetir por cada año posterior; dando por sentado un intervalo de seis años antes de que las plantas empezaran a producir y varios años más antes de que alcanzaran su productividad máxima. El hecho de que la superficie plantada haya aumentado es un indicador de decisiones económicas basadas en expectativas a futuro; pero, ¿esas expectativas se basaban en el largo plazo, dando por sentado un crecimiento exponencial de la demanda?, o, antes bien, ¿se trataba de decisiones tomadas para obtener en el corto plazo una porción del mercado y ganancias no anticipadas mientras los precios siguieran altos? ¿Por qué Brasil no incrementó su producción con el propósito de satisfacer una parte de la demanda?

Nuestra argumentación es que algunas de las respuestas son que, durante el periodo de 1900 a 1913, los productores de caucho tomaron decisiones sobre la producción y el plantado de árboles con el propósito de cosechar utilidades no previstas. Los precios altos eran un incentivo para que todos aumentaran su producción; sin embargo, los precios corrientes no podían rendir ganancias cuando las decisiones de inversión se tenían que tomar seis o más años antes, como fue el caso de la producción de las plantaciones; para poder invertir en las plantaciones los inversionistas habrían tenido que ser capaces de predecir las interacciones futuras de la oferta y la demanda. A pesar de que la demanda era alta y, aparentemente, carecía de elasticidad respecto de los precios, no era por completo predecible; sin embargo, sí fue lo suficientemente predecible como para que los propietarios de las plantaciones aumentaran a un ritmo espectacular la superficie plantada con árboles de hule en el sudeste de Asia. Los propietarios de las plantaciones no podían predecir los precios; predecían el aumento de la demanda y actuaban en consecuencia, basados en el supuesto de que los precios reaccionarían por sí mismos; con frecuencia, por lo demás, los propietarios de las plantacio-

...no tenían incertidumbre sobre el grado en que aumentaría la oferta agregada: había nuevas plantaciones que constantemente empezaban a producir, mientras que otras estaban en declive o en bancarrota.

Una manera de examinar el problema del pronóstico de la demanda de caucho es determinar diferentes predicciones sobre el crecimiento de la industria del automóvil: más automóviles era igual a más demanda de neumáticos, lo que implicaba más demanda de caucho. La comparación de la curva real de la producción de automóviles con una curva basada en un pronóstico exponencial derivado de los años 1900 a 1905 arroja luz sobre el problema. En los primeros años de la industria, cuando las primeras plantaciones asiáticas estaban tomando forma, un pronóstico exponencial coincide casi por completo con las ventas reales de automóviles hasta 1917.[36] Consecuentemente, suponiendo que los productores de caucho hubiesen seguido una curva exponencial de la producción de automóviles durante el periodo de 1900 a 1905, su decisión de plantar árboles basados en esa curva habría tenido sentido al menos hasta 1911, cuando los árboles plantados representaron una producción implícita para 1917. Los primeros años de explotación de las plantaciones de caucho asiáticas fueron programados oportunamente para aprovechar el crecimiento exponencial de la industria del automóvil.

Ahora bien, los árboles plantados entre 1912 y 1916 estaban destinados a entrar en producción durante un periodo en el que el crecimiento de la industria del automóvil se estabilizó marcadamente debido a la recesión de 1920-1921. Para empeorar las cosas para los productores de caucho, los importantes avances de la tecnología de los neumáticos restringieron aún más la demanda: [37] el cambio de los neumáticos de hilos a los de cámara disminuyó la demanda de caucho natural, a pesar de que la industria del automóvil ya se había recuperado de la recesión de principios del decenio de 1920.[38] Además, el

[36] Los datos básicos están disponibles mediante solicitud a los autores.

[37] El cambio de los neumáticos de hilos a los de cámara aumentó el kilometraje medio de la cubierta, de 13000 a 24000 kilómetros; véase Mansel Blackford y K. Austin Kerr, *BFGoodrich*, *op. cit.*, p. 88.

[38] Mansel Blackford y K. Austin Kerr, *BFGoodrich*, *op. cit.*, p. 88. En 1929 de los neumáticos vendidos en los Estados Unidos 75% eran del tipo con cámara.

mejor diseño de la cubierta o banda de rodamiento de los neumáticos logrado cerca de 1920 llevó al desarrollo de la industria del revestimiento, cuyo resultado fue un ahorro más de caucho.[39] Finalmente, la aplicación de las técnicas mejoradas para el tejido del algodón disminuyó la fricción y el calor y aumentó la vida de los neumáticos.[40] A medida que la oferta de caucho aumentaba y la demanda adoptaba una curva más llana, los precios se derrumbaban: ni la demanda ni el precio resultaron predecibles en el largo plazo y los proveedores pagaron un alto precio por haber contraído demasiadas obligaciones financieras durante los años del auge. Los fabricantes de neumáticos de caucho sufrieron el mismo destino: la competencia y la tecnología (que ellos mismos introdujeron) provocaron que los precios se redujeran y, al mismo tiempo, allanaron la curva de la demanda.

La principal razón de las prolongadas dificultades de la industria fue que los neumáticos duraban cada vez más kilómetros, por lo que los propietarios de automóviles necesitaban menos neumáticos. Los técnicos habían hecho un buen trabajo: los neumáticos eran demasiado buenos. En 1916 la industria podía suponer que cada automóvil que corría por una carretera significaba un negocio de ocho neumáticos al año. Diez años más tarde, los propietarios de automóviles habían comprado una media de sólo 1.20 neumáticos al año.[41]

Ahora bien, si se examina el precio del caucho y el ritmo de crecimiento de la demanda medida por las importaciones durante el decenio de 1930 es evidente que la industria había invertido demasiado en su capacidad de producción. Como se argumenta más adelante en este estudio, las consecuencias del cambio tecnológico fueron determinantes para las ganancias de los fabricantes de neumáticos, así como para los productores de caucho.

¿Por qué optó Brasil por adaptarse al surgimiento de las plantaciones de caucho en el sudeste de Asia alrededor de

[39] *Report on the Supply and Export of Pneumatic Tyres, op. cit.*, pp. 10-11.

[40] El llamado tejido "ultratorcido" permitió la manufactura de neumáticos más grandes y durables, en especial para los camiones; véase Hugo Allen, *The House of Goodyear, op. cit.*, pp. 215-216.

[41] Hugo Allen, *The House of Goodyear, op. cit.*, p. 320.

1906, en lugar de combatirlo?[42] Creemos que Barham y Coomes están en lo cierto cuando argumentan que el costo de la oportunidad de cambiar a la producción en plantaciones fue un impedimento; nos convence el argumento de Weinstein en el sentido de que los *seringueiros* se habrían resistido a ese cambio, y el análisis de Dean acerca de las restricciones ambientales para la plantación de hule en Brasil explica, sin duda alguna, el fracaso del desarrollo de las plantaciones en el largo plazo. Cada una de esas argumentaciones es suficiente para esclarecer el hecho de que Brasil no hubiese podido seguir el ritmo de la producción asiática.[43]

Desde nuestro punto de vista, Coomes y Barham presentan una explicación completamente convincente de la razón por la que las plantaciones no hayan aparecido en Brasil en la época del auge del caucho: el cambio de los esquemas de producción habría sido costoso y se habría renunciado a las utilidades corrientes (en el punto máximo del auge) en nombre de unas ganancias futuras inciertas.[44] Ahora bien, aunque su razonamiento es satisfactorio desde un punto de vista descriptivo, creemos que la lógica de los empresarios brasileños al decidir adaptarse al desarrollo de las plantaciones de caucho asiáticas, en lugar de combatirlo, se puede explorar más en la forma descriptiva de un conjunto de interacciones estratégicas.

Hoy sabemos que la manera en que los británicos desarrollaron la producción de caucho en el sudeste de Asia (y, en una menor medida, los holandeses) permitió que dicha producción tuviera un enorme incremento a un bajo costo y que la producción brasileña de caucho natural no ofrecía la suficiente flexi-

[42] Centramos nuestra atención en Brasil porque era el único país productor de caucho natural del tamaño requerido para imaginar una respuesta estratégica al desarrollo de las plantaciones. Otros países productores de caucho natural eran demasiado pequeños.

[43] William Schurz, D. Hargis, C. F. Marbut y C. B. Manifold, *Rubber Production in the Amazon Valley...*, *op. cit.*, pp. 89-90.

[44] Bradford Barham y Oliver Coomes, *Prosperity's Promise...*, *op. cit.*, pp. 82-83. Para ser justos, Weinstein utiliza el mismo argumento sobre los costos de oportunidad relacionados con el desplazamiento de la mano de obra y el capital fuera de la producción de caucho; véase Barbara Weinstein, *The Amazon Rubber Boom...*, *op. cit.*, p. 95. En realidad, Eloy de Souza sugirió la misma idea en su informe de 1915; véase Eloy de Souza, *A crise da borracha*, *op. cit.*, p. 13.

bilidad como para competir con los británicos. En consecuencia, los productores de caucho brasileños vieron caer los precios de la materia prima, de una cota histórica máxima de 4.2 libras esterlinas por kilogramo, a 0.397 libras esterlinas por kilogramo en el año fiscal 1920-1921, y, en el proceso, fueron testigos del derrumbe de su otrora rentable industria en el transcurso de unos cuantos años. La interrogante implícita a la que debemos dar respuesta es si había algo que los productores de caucho brasileños o el gobierno de Brasil podrían haber hecho para desarrollar nuevas técnicas o una nueva estructura de producción del caucho con el propósito de impedir el ingreso de los británicos y los holandeses en la industria.

Como ya se hizo notar en el análisis de las explicaciones alternas del fracaso del desarrollo de la plantación en Brasil, los críticos han tenido la tendencia a ignorar las razones estratégicas que llevaron a renunciar al desarrollo de las plantaciones y suelen favorecer las explicaciones basadas en el medio ambiente, la autonomía de los *seringueiros* y el fracaso del Estado. Nosotros, por el contrario, argumentamos que las partes locales, estatales y nacionales actuaron de manera óptima de acuerdo con las condiciones del mercado internacional; es decir, afirmamos que, para entender las decisiones de inversión en Brasil, es importante no solamente entender la estructura de la producción y la economía política de la producción de caucho en la Amazonia sino también analizar la interacción estratégica de los compradores internacionales con los productores nacionales.

Inicialmente, el caucho constituyó un cuasi monopolio de Brasil, porque era un legado de la naturaleza. Aunque el uso del caucho con propósitos industriales se asoció con la experimentación en Europa y los Estados Unidos, Brasil poseía la mayor parte de los árboles que había en el mundo de *Hevea brasiliensis*, la mejor fuente de caucho natural. Brasil pudo haber mantenido el monopolio del caucho si hubiese controlado el árbol del hule como una especie protegida, pero es difícil imaginar que esa situación hubiera sido sostenible durante mucho tiempo. En realidad, varios países vecinos también poseían el mismo tipo de árbol.

Una segunda opción para Brasil era hacer una enorme inversión en capacidad de producción con el fin de disuadir a la

competencia: lo que en la organización industrial se denomina "compromiso". Conforme a esa lógica, Brasil debió haberse comprometido a seguir siendo el mayor productor de caucho en el mercado. Los productores de caucho brasileños debieron haber invertido en el caucho natural para incrementar la productividad, importar mano de obra y reducir sus costos y desarrollar las plantaciones. Si el precio de mercado de una materia prima es demasiado alto, constituye una invitación abierta a otros productores para que ingresen en el mercado y cosechen parte de los beneficios; pero si se instala cierta capacidad de producción y se establece un compromiso con ella (la inversión no es reversible) entonces los competidores lo pensarán dos veces antes de participar.

Desgraciadamente, eso no era factible: Brasil no contaba con la capacidad para movilizar capital ni con la mano de obra necesaria para invertir en plantaciones extensas o, al menos, lo bastante extensas como para impedir el ingreso de competidores como la Gran Bretaña. En primer lugar, el modelo supone un mercado muy estable y no un mercado en auge. Como ya se ha demostrado, el incremento de la demanda de caucho era impredecible y creciente, situación que constituyó una invitación abierta a que surgieran plantaciones en otros países; en realidad, en otros mercados volátiles y crecientes de materias primas analizados en este libro surgieron situaciones similares. Además, la mano de obra era escasa en la región amazónica y llevar trabajadores de otras zonas del país era costoso. Para operar plantaciones tan grandes como las de Malasia, Brasil necesitaba considerables sumas de capital que no tenía a su disposición y le habría sido difícil movilizar el capital necesario para ese tipo de empresas por varias razones. En primer lugar, como arguyen Barham y Coomes, los costos de la oportunidad de invertir en plantaciones de hule en Brasil eran altos:[45] la rentabilidad de la extracción de caucho natural fue tan alta durante el periodo crítico de 1900 a 1913, con una inversión muy reducida, que dedicar capital a una plantación implicaría grandes pérdidas, sobre todo porque los árboles requeridos habrían tardado aproximadamente seis años en ma-

[45] Bradford Barham y Oliver Coomes, *Prosperity's Promise...*, *op. cit.*, pp. 82-83.

durar (y, en retrospectiva, sabemos que el añublo de la hoja habría devorado la inversión); en consecuencia, una vez que las plantaciones del sudeste de Asia ingresaron al mercado era mejor adaptarse que comprometerse.

Las plantaciones de Malasia ingresaron en grandes cantidades al mercado, con resultados impredecibles, a pesar de que en esa época todo el mundo tomó nota del creciente número de árboles plantados aproximadamente a partir de 1904. La revista *India Rubber World*, la principal de la industria, publicó muchos artículos en los que se describía lo que estaban haciendo los británicos para desarrollar un sistema de plantación para extraer caucho.[46] Los productores del resto del mundo sabían que había muchos nuevos productores con una estructura de costos bajos, pero nadie sabía con precisión cuán productivas serían esas plantaciones. A la luz de las restricciones locales y de la incertidumbre mundial, los productores de caucho brasileños actuaron de manera óptima de acuerdo con las circunstancias.

Los productores de caucho natural de Brasil no perdieron la oportunidad de alcanzar la prosperidad prometida; antes bien, protegieron sus apuestas y salieron sin perderlo todo en un intento quijotesco de luchar contra la competencia de las plantaciones del sudeste de Asia. Por su parte, el Estado brasileño limitó su exposición al riesgo de la debacle del caucho, rehusándose en última instancia a rescatar o subsidiar a la industria.[47] De manera similar, los mercados de capital fueron eficaces en la asignación de los recursos al café y a la dinámica región suroriental de Brasil, en lugar de al caucho natural en la cuenca del Amazonas: en el sureste de Brasil la mano de obra, el capital, las redes de transporte y la cuota de mercado en el comercio mundial en café auguraban un rendimiento mucho mejor para los inversionistas.

[46] Casi todas las semanas, entre 1905 y 1910, uno de los principales artículos de la revista *The India Rubber World* abordó el sistema de plantaciones del sudeste de Asia.

[47] Gastó pequeñas sumas en la "defensa del caucho", pero no se materializaron los grandes subsidios ni las inversiones en infraestructura, a pesar de las recomendaciones de algunas autoridades brasileñas. Eloy de Souza sugirió un plan similar en su informe, en el que propuso una enorme inversión de 250000 contos en obras públicas y subsidios a la mano de obra; véase Eloy de Souza, *A crise da borracha*, *op. cit.*, pp. 31-32.

LAS CADENAS DE MERCANCÍAS Y LA COMPETENCIA: RIESGOS Y RECOMPENSAS

Con la excepción de Brasil aproximadamente antes de 1900 (cuando el mercado del caucho todavía era relativamente reducido) ningún país o empresa estaba en posición de cosechar recompensas constantes de su cuota de mercado. Brasil lo intentó en 1910 y tuvo la recompensa de una breve bonanza y un veloz deslizamiento a la carencia de importancia en el mercado del caucho; los británicos probaron un plan de restricciones en sus plantaciones malayas en los años veinte, pero descubrieron que sus esfuerzos por estabilizar los precios fueron socavados por la competencia y el cambio tecnológico, que enfriaron la demanda de caucho precisamente en el momento en que pusieron en práctica el plan de restricción. Los valores del índice de Herfindahl (la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado) de varios participantes en la cadena de la materia prima caucho muestran un grado persistente de competencia en la producción.

No sólo había competencia en cada eslabón de la cadena, sino que la rentabilidad de las empresas a lo largo de toda la cadena se correlacionaba marcadamente. A la inversa del modelo de explotación implícito en la teoría de los sistemas mundiales, los productores, en el primer eslabón de la cadena, no se beneficiaban cuando los precios de los insumos se hundían, mientras que, para las compañías de neumáticos, las ganancias tenían una relación positiva con los precios del caucho. Ese resultado contrario a las expectativas fue provocado al menos por dos factores: en primer lugar, en ocasiones, las empresas compraban caucho a precios altos antes de una de las volátiles oscilaciones de la industria del caucho natural, por lo que se encontraban con que tenían que cargar con unas costosas existencias de caucho; en segundo lugar, creemos que es más probable encontrar esas altas ganancias en las industrias inmaduras pero de rápido crecimiento que en las maduras de crecimiento moderado. En otras palabras, la tendencia en el largo plazo era que las ganancias de la industria de los neumáticos cayeran en coincidencia con las ganancias de la economía en conjunto y, por lo tanto, que parte de la coincidencia de

las ganancias con los precios del caucho fuese coyuntural, ya que unas y otros tenían una tendencia a la baja.[48] Ahora bien, las cifras incluidas en la gráfica x.3, que muestran el rendimiento del capital de Firestone durante el mismo periodo, también sugieren la consonancia de las ganancias de la industria de los neumáticos con los precios del caucho: el periodo de ganancias más altas correspondió, aproximadamente, al de precios más altos del caucho. Este análisis refuta la hipótesis común entre los críticos del comercio internacional que tiende a suponer que los precios bajos de las materias primas constituyen por lo general un impulso de las ganancias en las economías industriales de las metrópolis.[49]

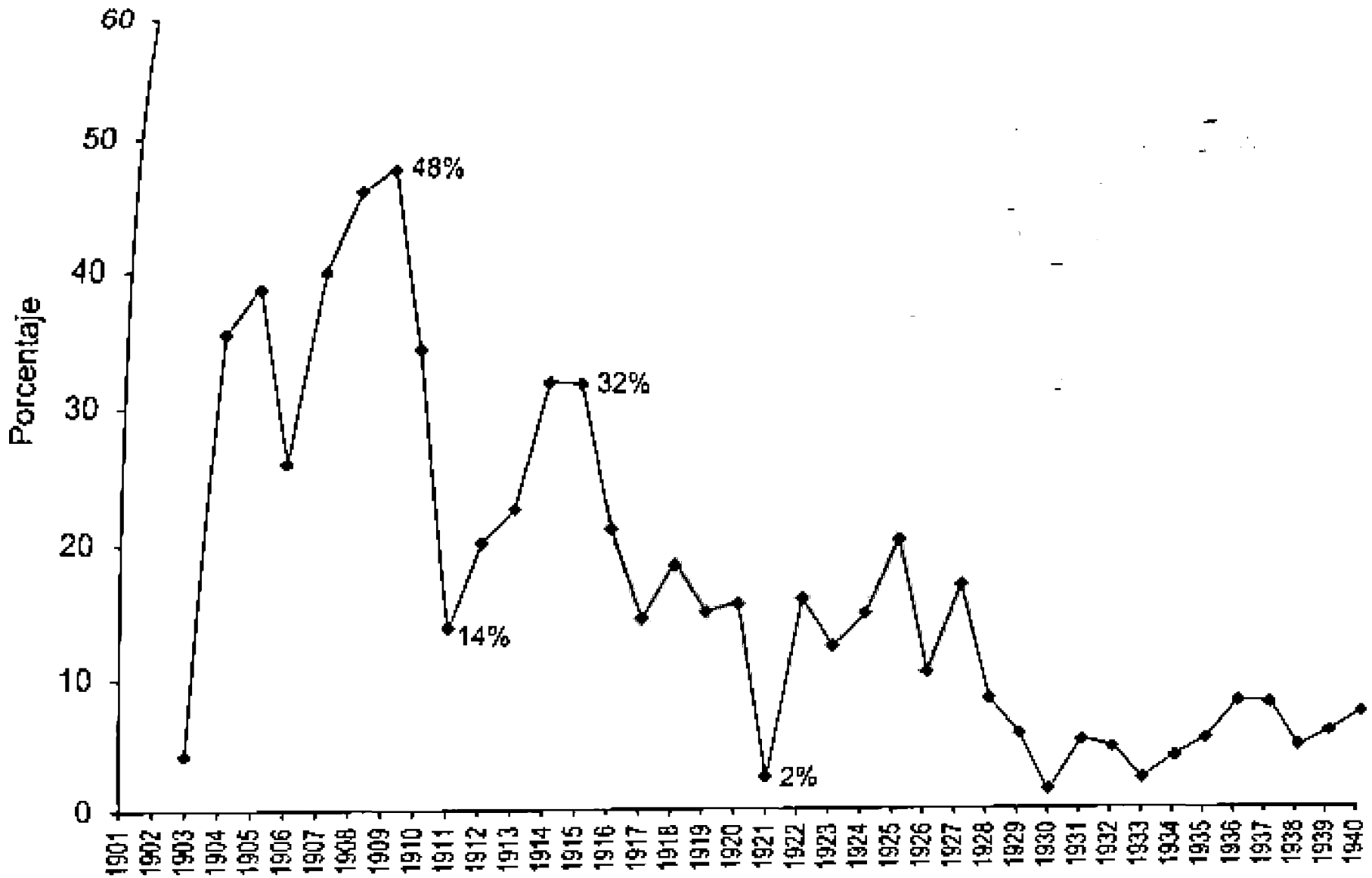
Las razones por las que la hipótesis suele no sostenerse son tres: *1)* la competencia, no el monopolio, es común a todos los eslabones de la mayoría de las cadenas de materias primas; *2)* los precios muy bajos (es decir, muy inferiores a las tendencias históricas) están asociados con crisis económicas que afectan tanto a los productores de materias primas como a los fabricantes, y *3)* frecuentemente los fabricantes deben comprar materias primas con mucho tiempo de anticipación a la producción, exponiéndose así al riesgo de mayores pérdidas si los precios caen —que fue precisamente lo que ocurrió en el caso de los fabricantes de neumáticos—.[50] A la inversa, los precios altos de las materias primas suelen coincidir con las épocas de auge económico: la demanda de materias primas refleja

[48] Por ejemplo, hicimos la regresión de las ganancias de BF Goodrich sobre los precios de los neumáticos y obtuvimos el siguiente resultado: $y = 0.1037x +$ $R^2 = 0.32$, que es significativo al nivel de 1%, con un coeficiente positivo importante, producto de la regresión de las ganancias sobre los precios. El valor R^2, relativamente bajo, nos lleva a la conclusión de que los precios del insumo caucho eran un factor importante, pero no abrumador, para determinar la rentabilidad de la industria de los neumáticos.

[49] La idea de que los precios bajos de las materias primas son necesariamente buenos para las ganancias de los fabricantes casi es omnipresente en la teoría de los sistemas mundiales y la dependencia; e incluso los observadores más sofisticados caen en esa trampa; véase Ian Taplin, "U. S. Apparel Firms", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Nueva York, 1994, pp. 205-222, véase especialmente la p. 209.

[50] Acerca del porqué los fabricantes compraban caucho por adelantado y respecto de las consecuencias de las veloces caídas de los precios, véase, por ejemplo, Hugo Allen, *The House of Goodyear*, *op. cit.*, pp. 44-45.

GRÁFICA x.3. Retorno sobre capital: empresa Firestone Tire and Rubber Company, 1901-1940 (porcentajes)



FUENTE: Alfred Lief, *The Firestone Story: A History of the Firestone Tire and Rubber Company,* McGraw-Hill, Nueva York, 1951, pp. 416-417.

la demanda de bienes terminados, y tanto los productores primarios como los fabricantes pueden ganar en ese entorno. En resumen, el comercio en materias primas no es un juego de suma cero entre los productores primarios y la industria.

Las cadenas de mercancías y el colonialismo

Existe un aspecto final del desarrollo de la industria del caucho natural que vale la pena explorar a la luz de las consideraciones de la teoría de las cadenas de mercancías. Debido a que la teoría es una elaboración del enfoque de los sistemas mundiales, cuyo precursor fue Immanuel Wallerstein, tiende a hacer énfasis en lo periférico de la producción de materias primas y en la centralidad de la manufactura. Algunos teóricos de esta escuela han puesto en tela de juicio ese supuesto sobre la base de que ciertas materias primas agrícolas o industriales son producidas realmente más en el centro o la "cuasi periferia" que en la periferia misma.[51] Se puede diferenciar su posición de la original de Wallerstein de la siguiente manera: en la nueva formulación, la periferia, la cuasi periferia y el centro son zonas más o menos estables que determinan los lugares de producción y consumo de mercancías en una matriz dinámica de interacciones; en la antigua formulación, la periferia era lo que era debido, precisamente, al lugar de producción de las mercancías. La mayoría de los análisis de las cadenas, basados en la nueva formulación, ha tendido a concentrarse en el desarrollo económico contemporáneo, por lo que todavía es necesario explorar otro conjunto de interacciones que la industria del caucho pone marcadamente de relieve: la producción de materias primas en las colonias de una eco-

[51] Roberto P. Korzeniewicz y William Martin, "The Global Distribution of Commodity Chains", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Nueva York, 1994, pp. 67-92; véase especialmente la p. 83. Debemos hacer notar que el clásico teorema Heckscher-Ohlin del comercio también es controvertido por el problema acerca de por qué los países industrializados comerciaban entre sí en bienes manufacturados a una tasa mucho más alta que con los productores primarios de materias primas; la ventaja comparativa clásica no parece funcionar bien para explicar los patrones comerciales de los grandes países industrializados modernos.

nomía central para la manufactura y el consumo en otra economía central.[52]

La formulación tradicional de la teoría de los sistemas mundiales sugiere que la producción de materias primas es determinada en gran medida por los desarrollos del sector industrial de las economías centrales y que la naturaleza periférica de la mayor parte de la producción de materias primas implica que las ganancias de dicha producción serán *1)* ya sea retenidas, para aumentar al máximo las ganancias en los eslabones de manufactura de la cadena en el centro, o *2)* ya sea altas, de tal suerte que beneficien a los capitalistas del centro que invierten en la producción de las materias primas:[53] las telas baratas de la India, exportadas como telas terminadas desde la Gran Bretaña, o los plátanos baratos, exportados desde Honduras y vendidos caros en Nueva York y cuyas ganancias beneficiaban a la United Fruit Company. La teoría más reciente de las cadenas de mercancías *(commodity chain theory)* arroja dudas sobre ese par de supuestos y se muestra escéptica respecto de la distribución de las ganancias.

La estructura que tuvo la industria del caucho desde el decenio de 1870 hasta el de 1920 pone de relieve la complejidad de las cadenas globales de mercancías y refuerza nuestra argumentación en el sentido de que no es posible discernir una fórmula "sistémica" en lo concerniente a la distribución de las ganancias o el lugar de la producción, la manufactura y el consumo. Brasil, una economía "cuasi periférica" en sus inicios, dominó la oferta. Después, una economía central, la Gran Bretaña, se apoderó de la posición principal en la producción de caucho (con una importante competencia holandesa que evitó que los británicos cosecharan las ganancias de un monopolio), mientras que otra economía central, los Es-

[52] Véase una buena perspectiva general de esa escuela de pensamiento en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, *op. cit.* En esa colección de ensayos sólo la contribución de Wallerstein se centra en las cadenas de materias primas anteriores al decenio de 1950; también es revelador que el suyo sea el único ensayo en el que se argumenta abiertamente a favor de que se preste una atención continua al "intercambio desigual".

[53] Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, *op. cit.*

tados Unidos, consumió el grueso del caucho natural y lo transformó en neumáticos y otros productos manufacturados.[54] Dado lo que sabemos respecto de la distribución de las utilidades a lo largo de la cadena de mercancías, la competencia impidió que un solo eslabón de la cadena obtuviera ganancias extra en el largo plazo, producto de su cuota de mercado.

Brasil, en efecto, perdió su cuota del mercado de caucho natural, así como las ganancias que se derivaron de la producción de neumáticos; la Gran Bretaña obtuvo una enorme proporción del mercado de caucho natural, aunque no lo suficiente como para controlarlo, y, a pesar de que producía neumáticos para su mercado nacional, no logró aprovechar su control de la oferta de caucho de manera que llegara a dominar la industria de la fabricación de neumáticos.[55] En ese sentido, el colonialismo sí fue importante, porque proporcionó a la Gran Bretaña y a Holanda los factores necesarios para la producción (mano de obra barata y tierras adecuadas para las plantaciones), al mismo tiempo que Brasil y los Estados Unidos se vieron excluidos de aprovechar una u otra de esas posibilidades. En el caso de Brasil, los altos costos de la mano de obra y la escasez de capital fue lo que paralizó la producción de caucho después del ingreso de las plantaciones del sudeste de Asia al mercado; en el caso de los Estados Unidos, llegaron tarde y con pocos ánimos al juego colonial: las Filipinas habría sido un lugar posible para el desarrollo de las plantaciones, y se establecieron algunas, pero esa posibilidad se presentó tarde y, para entonces, los Estados Unidos ya no

[54] Las importaciones de caucho de los Estados Unidos a lo largo del periodo de 1910 a 1930 representaron una media de 62%; véase International Rubber Study Group, *World Rubber Statistics Historical Handbook 1900-1960*, International Rubber Study Group (IRSG), Nueva York, 2000, pp. 10-14. Las plantaciones de caucho coloniales británicas produjeron un promedio de 53% de todas las exportaciones de caucho durante el mismo periodo (60% de 1913 a 1930).

[55] En 1927, por ejemplo, el valor de los artículos de caucho producidos en los Estados Unidos fue de 1 260 millones de dólares estadunidenses. Ese mismo año, el consumo total de caucho fue de 379 000 toneladas. A los precios corrientes, el caucho promedió 831.60 dólares por tonelada, lo cual se traduce en un consumo total de materias primas con un valor de 315 millones de dólares. Es mejor ganar 10% sobre 1 260 millones de dólares que 25% sobre 315 millones de dólares.

estaban en posición de competir con las ya dominantes plantaciones británicas y holandesas.[56] Además, los regímenes coloniales británico y holandés tuvieron una gran ventaja sobre Brasil y los Estados Unidos, puesto que podían movilizar grandes cantidades de trabajadores baratos de sus remotas colonias para que trabajaran en los Estados caucheros. La mano de obra tamil (cuyo enganche y transporte eran subsidiados) constituía aproximadamente dos tercios de la fuerza de trabajo de las plantaciones de Malasia durante los años clave de la formación de la industria; los trabajadores eran abundantes (148 800 en 1917) y baratos, pues ganaban menos de 50 céntimos de dólar estadunidense diarios.[57] La mano de obra barata fue el factor crítico que permitió a británicos y holandeses ingresar al juego de la producción de caucho, desplazó de él a los antes dominantes brasileños y disuadió a los estadunidenses de que ingresaran en él.[58]

A medida que la cadena se desarrollaba, la demanda se centraba en los Estados Unidos y la oferta era dominada por británicos y holandeses. La cadena de la materia prima caucho no se integró con continuidad. Lo irónico es que en el decenio de 1920, cuando los británicos, incitados por los grupos de intereses de los accionistas de Londres, intentaron usar su creciente poder de mercado para restringir las remesas marítimas de caucho y aumentar los precios, los Estados Unidos recurrieron a Brasil como lugar potencial para las plantaciones de hule: la Ford Motor Company invirtió grandes sumas en el establecimiento de plantaciones en la Amazonia, pero el experimento se malogró: las mismas restricciones del medio

[56] Específicamente, el cabildeo antiimperialista en los Estados Unidos y los nacionalistas filipinos lograron limitar el desarrollo de las plantaciones en las Filipinas. El total de las tierras propiedad de cualquier individuo o compañía se limitó a 1 012 hectáreas y las restricciones a la inmigración mantuvieron altos los precios de la mano de obra; como resultado, las Filipinas no tuvieron plantaciones de caucho importantes hasta el decenio de 1950; véase Hugo Allen, *The House of Goodyear*, *op. cit.*, p. 122, e International Rubber Study Group, *World Rubber Statistics*..., *op. cit.*, pp. 27-28. Además de las Filipinas, las compañías estadunidenses (principalmente Firestone) también plantaron hule en Liberia; véase Colin Barlow, *The Natural Rubber Industry*..., *op. cit.*, p. 105.

[57] *Ibid.*, pp. 43-45.

[58] *Ibid.*, pp. 41 y 73.

ambiente, la escasez de mano de obra y la competencia a bajo costo de Asia impidieron que el experimento echara raíces.[59] Por lo demás, aunque el plan de restricción de Stevenson estaba en vigor en Malasia, los productores de caucho holandeses de Indonesia optaron por aprovechar la oportunidad, siguieron adelante con entusiasmo su producción y se beneficiaron del breve periodo de precios altos gracias al plan de restricción de sus competidores.

Se debe hacer notar que el plan Stevenson favoreció a los propietarios de las plantaciones, no a los minifundistas de Malasia, por lo que los efectos del colonialismo en la industria del caucho natural fueron un tanto mixtos. El colonialismo reunió los factores de la producción en el sudeste de Asia y condenó a la industria del caucho brasileña; sin embargo, una vez que los cabilderos de los propietarios de las plantaciones vieron amenazadas sus ganancias por la sobreproducción y los precios a la baja atribuibles a los inesperados cambios de la demanda impulsados por la tecnología, lograron que se aprobara la restricción. El problema para ellos no era diferente al de Brasil: el mercado del caucho era un mercado de materias primas en rápido crecimiento, caracterizado por unas barreras relativamente bajas al ingreso (es decir, de los muchos minifundistas) y a la competencia: la restricción no hizo sino estimular una mayor producción de los holandeses y el plan fracasó. A ese respecto, los mercados de materias primas de la era de la globalización y el "libre comercio" eran diferentes de los mercados de la restrictiva época colonial: mientras que en el pasado pudo haber sido posible crear cadenas cerradas en circuitos metrópoli-colonia (como el del tabaco cubano, por ejemplo), la industria del caucho natural era mundial y competitiva y el monopolio de las rentas no era posible.

[59] En realidad, compañías como Goodyear apostaron a sus propias plantaciones en Asia, pero, por lo general, llegaron a la conclusión de que los precios del caucho eran demasiado bajos como para compensar el esfuerzo, por lo que decidieron comprar la mayor parte de su caucho en el mercado abierto; véase Hugo Allen, *The House of Goodyear*, *op. cit.*, p. 53.

Conclusiones

Los resultados de nuestra investigación muestran la importancia de la competencia y la incertidumbre para la estructura de la industria del caucho, en especial cuando la cadena de dicha materia prima se hizo más larga y se volvió más compleja. La teoría de las cadenas de mercancías nos lleva a examinar la producción de caucho brasileño en el contexto general, de los árboles a los neumáticos. A lo largo del estudio, ese enfoque sugiere que Brasil no fue víctima de una economía mundial que acometió en contra de los productores periféricos de materias primas ni víctima de su propio éxito, que le hubiese impedido hacer frente al desafío del caucho de las plantaciones. En lugar de ello, descubrimos que la competencia estaba presente en todos y cada uno de los eslabones de la cadena y que las tasas de las ganancias del centro industrial tendieron a moverse en sincronía con la periferia. Además, descubrimos que los productores brasileños se adaptaron a las circunstancias y que, dado su limitado acceso a la mano de obra y el capital, actuaron óptimamente. Debido a que Brasil no pudo desarrollar un sistema de producción a gran escala y de salarios bajos, la puerta quedó abierta a otros países que no enfrentaban las mismas limitaciones para movilizar mano de obra y capital y desarrollar una industria basada en el hule cultivado.

Otra conclusión de este ensayo es que, en las cadenas de mercancías complejas, caracterizadas por la competencia y la participación de múltiples productores y consumidores, los precios y los resultados de la producción son inciertos. Los efectos de la incertidumbre tanto en los productores de materias primas como en los fabricantes de productos terminados son igualmente profundos. Este hallazgo arroja dudas sobre el concepto tradicional de las cadenas de mercancías en el sistema mundial en el que los actores de las economías centrales tienden a concentrar las ganancias, mientras que los actores de la periferia tienen que enfrentar los volubles vientos del mercado. El análisis de los datos sobre las ganancias de los fabricantes de neumáticos revela que estuvieron sometidos a las mismas fuerzas de la incertidumbre que golpearon a los productores de caucho.

El estudio de la cadena de la materia prima caucho muestra que los investigadores necesitan prestar más atención a la posición y al poder relativo de cada participante en la cadena. Debido al hecho de que los Estados Unidos surgieron a finales del siglo XIX como una importante potencia industrial y a que la producción de automóviles se concentró en ese país en los primeros decenios del siglo XX, puede parecer desconcertante que no haya llegado a dominar también la producción de caucho; sin embargo, como en el caso de Brasil, los Estados Unidos carecían de los elementos cruciales necesarios para el desarrollo exitoso de las plantaciones, es decir, la tierra y la mano de obra en el clima apropiado y a la tasa de salarios adecuada. Aun cuando la Gran Bretaña era un productor de automóviles mucho menos importante, poseía territorios coloniales apropiados para el desarrollo de las plantaciones y una vasta reserva de mano de obra barata y de fácil desplazamiento en sus colonias. Una vez que la Gran Bretaña desarrolló las plantaciones y mostró al resto del mundo la aparición de un sistema de producción a gran escala con salarios bajos, el ingreso de los Estados Unidos en el juego de las plantaciones de caucho estaba tan restringido como el de Brasil. En ese sentido, las categorías del centro y la periferia nos dicen poco respecto de la forma final que adoptaría una cadena de materias primas. Holanda, que no era ni una gran potencia financiera ni una productora de automóviles notable, representó la única competencia importante para la Gran Bretaña en el primer eslabón de la cadena, el de la producción. Como en el caso de la producción británica, la mezcla adecuada de tierra, mano de obra y capital permitió que la producción holandesa tuviera lugar, mientras que la de Brasil y la de los Estados Unidos no pudieran hacerlo.

BIBLIOGRAFÍA

Akers, C. E., *Report on the Amazon Valley: Its Rubber Industry and Other Resources*, Waterlow & Sons, Londres, 1912.

Allen, Hugo, *The House of Goodyear*, Superior Printing, Akron, 1936.

Babcock, Glenn D., *History of the United States Rubber Company. A Case Study in Corporation Management*, Indiana University, Indianápolis, 1966.

Barham, Bradford, y Oliver Coomes, "The Amazon Rubber Boom: Labor Control, Resistance, and Failed Plantation Development Revisited", *Hispanic American Historical Review*, 74: 2, 1994, pp. 231-257.

——, "Reinterpreting the Amazon Rubber Boom: Investment, the State, and Dutch Disease", *Latin American Research Review*, 29: 2, 1994, pp. 73-109.

——, "Wild Rubber: Industrial Organization and the Microeconomics of Extraction during the Amazon Rubber Boom (1860-1920)", *Latin American Research Review*, 26: 1, 1994, pp. 37-72.

——, *Prosperity's Promise. The Amazon Rubber Boom and Distorted Economic Development*, Westview Press, Boulder, 1996.

Barlow, Colin, *The Natural Rubber Industry: Its Development, Technology, and Economy in Malaysia*, Oxford University Press, Kuala Lumpur, 1978.

Bauer, Peter T., *The Rubber Industry, a Study in Competition and Monopoly*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1948.

——, *The Rubber Industry*, Longmans, Green & Co., Londres, 1948

Baxendale, Cyril, "The Plantation Rubber Industry", *India Rubber World*, 1° de enero de 1913.

Blackford, Mansel, y K. Austin Kerr, *B. F. Goodrich: Tradition and Transformation, 1870-1995*, Ohio State University Press, Colombus, 1996.

Bunker, Stephen, *Under-Developing the Amazon: Extraction, Unequal Exchange, and the Failure of the Modern State*, University of Illinois Press, Urbana, 1985.

Dean, Warren, *Brazil and the Struggle for Rubber: A Study in Environmental History*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

Drabble, J. H., *Rubber in Malaya, 1876-1922*, Oxford University Press, Oxford, 1973.

Facts and Figures of the Automobile Industry, National Automobile Chamber of Commerce, Nueva York, 1921.

Firestone, Harvey S., Jr., *The Romance and Drama of the Rubber Industry*, Firestone Tire and Rubber Co., Akron, 1932.

Gereffi, Gary, y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Nueva York, 1994.

International Rubber Study Group, *World Rubber Statistics Historical Handbook 1900-1960*, International Rubber Study Group (IRSG), Nueva York, 2000.

Korzeniewicz, Roberto Patricio, y William Martin, "The Global Distribution of Commodity Chains", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994, pp. 67-92.

Krugman, Paul, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991.

Lief, Alfred, *The Firestone Story: A History of the Firestone Tire and Rubber Company*, Nueva York, McGraw-Hill, 1951.

O'Reilly, Maurice, *The Goodyear Story*, The Benjamin Company, Nueva York, 1983.

Report on the Supply and Export of Pneumatic Tyres, Her Majesty's Stationary Office, Londres, 1955.

Santos, Roberto, *História Econômica da Amazônia, 1800-1920*, Queiróz, São Paulo, 1980.

Schurz, William, D. Hargis, C. F. Marbut y C. B. Manifold, *Rubber Production in the Amazon Valley by William L. Schurz, Commercial Attaché, and O. D. Hargis, Special Agent, of the Department of Commerce, and C. F. Marbut, Chief, Division of Soil Survey, and C. B. Manifold, Soil Surveyor, of the Department of Agriculture*, Government Printing Office, Washington, 1925.

Shelley, Miguel, "Financing Rubber in Brazil", *India Rubber World*, 1º de julio de 1918.

Souza, Eloy de, *A crise da borracha*, Imprensa Nacional, Río de Janeiro, 1915.

Stanfield, Michael Edward, *Red Rubber, Bleeding Tree: Violence, Slavery, and Empire in Northwest Amazonia, 1850-1933*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1998.

Taplin, Ian, "Strategic Reorientations of U. S. Apparel Firms", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, Nueva York, 1994, pp. 205-222.

Taussig, Michael, "Culture of Terror, Space of
Casement's Putumayo Report and the Expla
ror", *Comparative Studies in Society and H*
1984, pp. 467-497.

Weinstein, Barbara, *The Amazon Rubber Boom,*
Stanford University Press, Stanford, 1983.

XI. LOS INFORMES SOBRE SU DESAPARICIÓN NO SON EXAGERADOS: VIDA Y ÉPOCA DEL HENEQUÉN YUCATECO

ALLEN WELLS[1]

> Descubra el lujo en el exótico paraíso selvático de Yucatán... Imagine una hacienda colonial española del siglo XVII, restaurada espléndidamente como hotel de lujo en 300 hectáreas aisladas de prístina selva tropical repleta de flora y fauna salvajes... El majestuoso restaurante conserva su nombre original: *Casa de máquinas... La tienda de raya* (nombre de la tradicional tienda general de la hacienda y oficina de pago) ha sido transformada en un espacioso salón, biblioteca, oficina y tienda de artesanías mayas.[2]

QUIZÁ se debieran perdonar los excesos de la nota publicitaria promocional del epígrafe, tomada de la versión anterior de la atractiva página web del hotel. Sí, Katanchel se encuentra a 26 kilómetros al poniente de Mérida, la capital estatal, muy cerca de la autopista a Cancún, pero probablemente no debería confundirse el lugar donde se encuentra la hacienda, dentro de la antigua *zona henequenera*,* con un exótico paraíso tropical. Resulta interesante hacer notar que, en una página web de viajes llamada auspiciosamente "The Real Mexico", se relata que cuando los actuales propietarios de la hacienda

[1] Agradezco los comentarios y sugerencias de Matthew Klingle.

[2] Traducción a partir de la versión en inglés de la página web de la hacienda Katanchel: <http: //www.hacienda-katanchel.com/en/description.html>, la que, al parecer, ya no está vigente.

* Los términos en cursivas aparecen en español en la versión original. [N. del T.]

compraron la propiedad descubrieron "33 estructuras diferentes donde antiguamente vivían los trabajadores". Según parece, Aníbal y Mónica González se propusieron transformar esas "primitivas moradas de los trabajadores" en lujosas *suites* para huéspedes. El hotel, que abrió sus puertas en 1996, no es para el cazador de gangas que llevamos dentro, pues las *suites* cuestan entre 300 y 400 dólares estadunidenses diarios. Esos precios garantizan a los turistas adinerados que los rojos "pabellones", como eufemísticamente se llaman, ya actualizados y restaurados, tengan poca semejanza con las chozas de cañas y adobe donde vivían los *campesinos* mayas un siglo antes. Los huertos, que los *peones acasillados* residentes cultivaban a finales del siglo XIX para suplementar su alimentación, fueron transformados en "jardines cerrados de estilo maya, con plantas y árboles medicinales y frutales". Los actuales descendientes de los *peones* de "la época de la esclavitud" deben sentirse encantados al enterarse de que cada pabellón tiene una "piscina... discretamente escondida en un rincón de cada patio".[3]

Otra página web de viajes, Locogringo.com, informa que los huéspedes pueden hacer un recorrido en un carruaje tirado por caballos a lo largo de las desgastadas vías de las vagonetas Decauville, que antiguamente transportaban las pacas de hojas de henequén a la *casa de máquinas* y las pacas de fibra de 160 kilogramos a la terminal más cercana. La casa de máquinas revela algunos indicios de su antigua personalidad industrial: la tosca y pesada máquina desfibradora impulsada por vapor cedió el paso a un "antiguo gran salón lleno de arte donde los huéspedes se congregan para tomar un trago antes de la cena y conversar después de cenar".[4] Los nuevos propietarios, ecologistas conscientes, demostraron una profunda preocupación por restaurar el ambiente natural de la propiedad, con plena conciencia del alto precio que el monocultivo del henequén hizo pagar a la ecología de la región.

El maquillaje de la hacienda Katanchel no es un fenómeno aislado. En respuesta a los incentivos que el gobierno del estado puso a su disposición durante los últimos 10 años

[3] <http://www.therealmexico.net/kantanchel.htm>; <http://www.locogringo.com/yucatan/haciendakatanchel5.html>, y <http://www.sunshineparadise.com/destinations/html/revival_of_the_hacienda.htm>.
[4] <http://www.locogringo.com/yucatan/haciendakatanchel5.html>.

del siglo XX, más de una decena de haciendas han sido restauradas como hoteles, casas para pasar vacaciones, restaurantes y museos. Roberto Hernández, antiguo presidente de Banamex (y hermano de la copropietaria de Katanchel, Mónica Hernández de González), encabeza otra compañía, llamada Grupo Plan, que también ha restaurado haciendas en la zona henequenera.[5]

Hoy en día, a decir verdad, un recorrido por la zona rural del noroeste de Yucatán invita a reflexionar seriamente sobre la efímera naturaleza de los auges de las exportaciones. Una porción considerable del cuadrante noroeste de la península muestra las huellas del abandono: después de decenios de ciclos de auges y caídas, una reforma agraria mal administrada, corrupción y gigantescos subsidios gubernamentales, la ahora privatizada industria henequenera de la región es, como quiera que se la vea, una sombra de su antigua personalidad. La producción de fibra es de aproximadamente un décimo de lo que fue durante los paradisiacos días previos a la primera Guerra Mundial y, a pesar de la introducción de nuevas tecnologías, su rendimiento es de un tercio de lo que fue. El henequén sólo emplea aproximadamente la cuarta parte de la fuerza de trabajo que explotaba un siglo antes. En lo que debe de haber sido un asombroso acontecimiento reciente para los habitantes de la región, se ha importado fibra de Brasil para cubrir las disminuidas necesidades de los fabricantes regionales de cuerdas. En realidad, el estado, que rutinariamente embarcaba al extranjero más de 600 000 pacas al año (una paca pesa 160 kilogramos), ya no exporta fibra rígida debido a que la demanda mundial continúa disminuyendo; sólo los bienes manufacturados de henequén, en especial las alfombras y los tapices, han provocado suficiente interés en el extranjero. Hoy en día, Cordemex, la (antes paraestatal) fabricante de cuerdas, emplea a 500 trabajadores, en contraste con los 5 000 que empleaba hace apenas 20 años, con el resultado de que los yucatecos rurales han abandonado el campo en cantidades cada vez mayores durante los últimos decenios, ya sea en busca de un empleo remunerado en la creciente industria turísti-

[5] El valor de las propiedades aumentó de 20 000 dólares estadunidenses por una hacienda restaurada a 140 000 o más; véase <http://www.sunshine paradise.com/destinations/html/revival_of_the_hacienda.htm>.

ca, en la costa del mar Caribe o en el puerto de Progreso, o en el creciente cinturón industrial de *maquiladoras* que bordea las afueras de la capital y emplea a más de 25 000 yucatecos, muchas veces para unirse a la omnipresente corriente de emigrantes que se dirigen *al norte*.[6]

Hace menos de 100 años Yucatán había sido una de las joyas de la economía de México; sus plantaciones de henequén disfrutaban de una posición dominante en el mercado de fibras rígidas y suministraba más de 85 a 90% de la fibra que se usaba para hacer cáñamo para empacar en las fábricas de cuerdas y cáñamo de los Estados Unidos. Ese cáñamo barato, mezclado a veces con su archirrival, la fibra Manila que se cultiva en las Filipinas, se vendía a los agricultores estadunidenses y canadienses, que lo usaban para atar sus gavillas de trigo. A lo largo de los últimos 40 años del siglo XIX las haciendas de estilo colonial de la península habían sido transformadas en bulliciosas plantaciones modernas: los contemporáneos hicieron la crónica de las milpas y los pastizales que fueron remplazados por las hileras rectilíneas de espinas gris-azul de la planta del agave del henequén. Los emprendedores terratenientes, los mercaderes de fibras y los fabricantes de cuerdas y cáñamo para empacar de los Estados Unidos hicieron fortuna, asegurándose abundantes ganancias durante el auge de finales del siglo XIX y principios del XX. En Yucatán, la "casta divina" local de 30 familias y un conjunto menor de mercaderes terratenientes dominaron la economía del henequén, transformaron en un hermoso escaparate la ciudad capital del estado, Mérida, y se construyeron casas de gran opulencia tanto en la capital como en sus haciendas. Y los mismo el gobierno estatal que el nacional llegaron a depender de los ingresos fiscales que generaba ese rentable producto de exportación.

¿Qué pasó? Aun cuando los auges y las caídas son una característica común de la exportación de materias primas, la

[6] Amarella Eastmond y Manuel L. Robert, "Henequen and the Challenge of Sustainable Development in Yucatán, Mexico", *Biotechnology and Development Monitor*, núm. 41, marzo de 2000, pp. 11-15; Mike Nelson, "Modern Henequen Production", en <http://www.mexicomike.com/stories/henequen.html>, y Gus Gordon, "Mérida-One Year Later", en <http://www.mexconnect.com/mex_/yucatan2.html>.

desaparición del henequén es un ejemplo clásico de lo que puede resultar mal, y resulta mal, cuando las fuerzas exógenas y endógenas se combinan para socavar la viabilidad de una materia prima en un mercado competitivo. Para entender la peculiar coyuntura de los factores que provocaron la decadencia de esa fibra con el tiempo, en este ensayo se emplea un enfoque de la cadena de materias primas en el que se toman en consideración la producción, el procesamiento, la manufactura, el financiamiento, la distribución y el consumo. En el caso del gradual pero inexorable deslizamiento del henequén, de ser un monocultivo lucrativo a ser sólo un recuerdo en la región, se debe prestar atención especial a las idiosincrasias inherentes a la fibra, que limitaron sus aplicaciones; al carácter segmentado y altamente competitivo del mercado de fibras rígidas, que encasilló las fibras en ciertos nichos, y al erróneo manejo que hizo el Estado mexicano del sector del henequén.

Podría ser útil situar primero la decadencia del henequén en un contexto más general. Las materias primas se distinguen en lo que respecta a sus requerimientos de capital, mano de obra y tecnología, y eso tuvo consecuencias importantes para un sector exportador vulnerable a las fluctuaciones de los precios, sin importar que la propiedad fuese extranjera o nacional ni que estuviese muy concentrada o diseminada, ni que el cultivo del producto y su procesamiento tuviesen un uso intensivo o no de mano de obra. Como resultará evidente del examen en profundidad de la industria de las fibras rígidas, cada materia prima traza un camino distintivo en entornos diferentes.

Ahora bien, lo sorprendente es que, a pesar de todas esas contingencias, el ascenso y la caída del henequén no lo separan de sus antiguos rivales en el mercado de fibras rígidas: prácticamente todos sus competidores siguieron o están siguiendo trayectorias similares. A primera vista eso puede llevar a algunos a preguntarse cómo podían los productores independientes de esa fibra (los henequeneros) trazar su imperfecto destino individual (y cómo lo están trazando). Como lo hace notar Arjun Appadurai, antropólogo cultural, las materias primas como el henequén y sus rivales parecen ser componentes integrales de una "vasta máquina impersonal gobernada por los movimientos a gran escala de los precios, los

complejos intereses institucionales y una naturaleza completamente desmitificada y autorregulada"; sin embargo, añade rápidamente, esa máquina impersonal oculta las "complejas interacciones de unos sistemas de demanda locales mediados políticamente".[7] Sólo mediante el examen de las restricciones que tenía el comercio de las fibras rígidas y la manera particular como las regiones productoras de esa materia prima reaccionaron a esas limitaciones se pueden reconstruir las razones por las que un rentable mercado de materias primas encontró ineluctablemente la horma de su zapato.

A diferencia de algunas materias primas tropicales, como el plátano, en las que el cambio —a veces radical— fue la regla en cada eslabón de la cadena de la materia prima, el estancamiento estuvo frecuentemente en el orden del día del comercio de fibras rígidas. Ni los trabajadores ni los terratenientes ni los exportadores pudieron adaptarse y reaccionar a los nuevos competidores o a los cambios no esperados en ese mercado. En contraste con la industria del plátano, por ejemplo, en la que una relación dialéctica en cambio constante evolucionó a lo largo del siglo pasado, y en la que los productores y los vendedores reaccionaron agresivamente a los retos graves, como la enfermedad de la planta, el descontento de los trabajadores, la innovación tecnológica, el intervencionismo estatal, las preferencias de los consumidores y las expectativas de los intermediarios, el sector del henequén de Yucatán se mantuvo inmune a los estímulos externos y al descontento interno. El tipo de reinvención que tuvo lugar en la industria de la banana, en la que las riquísimas corporaciones transnacionales reaccionaron agresivamente a los nuevos desafíos en cada eslabón de la cadena de la materia prima, simplemente no fue posible en el sector de las fibras rígidas, sin dinero y maniatado por la tradición.

Por cierto, ni el henequén ni sus rivales sufrieron las ruinosas infecciones micóticas que agobiaron a otras materias primas tropicales, como el plátano, el cacao y el caucho. A medida que se despejaban más tierras para los monocultivos en las plantaciones en muchas regiones tropicales, la madre na-

[7] Arjun Appadurai (coord.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

turaleza solía contraatacar con toda su fuerza, obligando a las industrias a rechazar las anteriores estrategias y, fundamentalmente, a alterar la manera como habían conducido sus negocios. Por lo general el monocultivo significaba incrementos de la productividad, pero, al mismo tiempo, a medida que las enfermedades de las plantas se diseminaron por toda América Latina y la región del mar Caribe, frecuentemente lo hicieron a costa de la vulnerabilidad ecológica. Por fortuna, los henequeneros no sufrieron la cólera de la madre naturaleza: el henequén evadió ese sino debido, muy probablemente, a que la región es muy árida y a que el delgado suelo retiene muy poca humedad; sin embargo, aunque el henequén no sufrió la epidemia micótica ni la concomitante aplicación a gran escala de fungicidas y fertilizantes químicos durante el auge de la revolución verde, su impacto ecológico en el paisaje de Yucatán fue tan catastrófico como en todos los demás lugares donde el monocultivo irguió su cabeza omnipresente: las selvas fueron derrotadas, los sistemas de acuíferos, envenenados, y el hábitat de las aves, reducido.[8]

Como muchas otras materias primas, el henequén se vio frustrado debido a una competencia salvaje y a un caprichoso mercado que constantemente buscaba una oferta de fibras rígidas que fuesen más redituables; pero las fibras rígidas sí poseían algunas ventajas notables sobre otras materias primas tropicales. Las fibras no eran perecederas, por lo que su producción, transporte y distribución no tenían que ser coordinados sistemáticamente como era el caso de otros productos tropicales; además, a diferencia de algunas materias primas, el henequén no era estacional, por lo que la inexistencia de una temporada predeterminada de cosecha tuvo importantes repercusiones en la comercialización, la distribución y el régimen de la mano de obra.

Una perspectiva general del comercio de las fibras rígidas

[8] Steve Striffler y Mark Moberg, *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003; Steve Marquardt, "'Green Havoc': Panama Disease, Environmental Change and Labor Process in the Central American Banana Industry", *American Historical Review*, 106: 1, febrero de 2001, pp. 49-80, y Stuart McCook, *States of Nature: Science, Agriculture and the Environment in the Spanish Caribbean*, University of Texas Press, Austin, 2002.

pondrá de manifiesto la posición relativamente débil del henequén en ese volátil mercado. Posteriormente se volverá la atención de este ensayo hacia las fuerzas endógenas que ayudaron a socavar su viabilidad en el largo plazo.

La autopsia de las fibras rígidas[9]

Durante los siglos XIX y XX, a medida que se ponían a disposición de los fabricantes nuevas fibras, cada una con sus propias fortalezas y debilidades y sus aplicaciones particulares, se desarrolló un competido mercado de fibras rígidas. Cada nueva fibra competía con sus rivales ya establecidos y, finalmente, el mercado se segmentó cada vez más. Algunas fibras versátiles tenían múltiples aplicaciones y se beneficiaban de la creciente complejidad del mercado mundial; otras estaban limitadas a un mercado secundario específico. Cada nueva fibra se veía sometida a un minucioso análisis químico, seguido por investigaciones controladas del cultivo en estaciones agrícolas experimentales, antes de someterla a un prolongado aprendizaje en el mercado. En general, cada fibra rígida logró adquirir un ascendiente sobre el mercado durante la mayor parte de alguno de esos siglos, debido a que cada una disfrutó de una breve ventaja comparativa, según la define David Ricardo. Aunque en algunos casos se encontraron nuevos usos o se emplearon nuevas técnicas de cultivo o procesamiento para posponer el inevitable desenlace, el verdadero desarrollo en

[9] Este panorama general del comercio de las fibras se basa en Allen Wells, "Henequen", en Steven C. Topik y Allen Wells (coords.), *The Second Conquest of Latin America*, University of Texas Press, Austin, 1997, pp. 85-123. En lo concerniente a la industria del cáñamo, véase Alfred W. Crosby, *America, Russia, Hemp and Napoleon: American Trade with Russia and the Baltic, 1783-1812*, Ohio State University Press, Columbus, 1965. En lo que respecta a la industria del yute, véase Rakibuddin Ahmed, *The Progress of the Jute Industry and Trade (1865-1966)*, Pakistan Central Jute Committee, Dhaka, 1966. Acerca del cáñamo de Kentucky, véase James F. Hopkins, *A History of the Hemp Industry in Kentucky*, University of Kentucky, Lexington, 1951. En cuanto al cáñamo de Manila, véase Norman G. Owen, *Prosperity without Progress: Manila Hemp and Material Life in the Colonial Philippines*, University of California Press, Berkeley, 1984. Finalmente, en lo concerniente al sisal africano, véase John Iliffe, *A Modern History of Tanganyika*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

las regiones que producían esas cosechas resultó ser ilusorio. Simplemente, esas economías de exportación no generaron los suficientes eslabones con otros sectores productivos para estimular un crecimiento económico sostenido. Los sectores de fibras rígidas de África, Asia o América Latina nunca actuaron como un multiplicador del crecimiento ni provocaron una integración económica en los países huéspedes.

Toda historia del comercio en fibras rígidas debe empezar por el cáñamo *(Cannabis sativa)*, que ya se cultivaba en el norte de China 4 000 años antes de nuestra era y su uso tenía múltiples aplicaciones desde la Antigüedad; entre ellas, las recreativas. Pero sólo fue a finales del siglo XVI cuando la armada británica y su industria de la marina mercante empezaron a utilizar grandes cantidades de cáñamo para aparejar los barcos. Durante los siguientes 300 años la industria naviera creció con la demanda de las revoluciones comercial e industrial: balleneros, veleros y barcos de vapor requerían un suministro aparentemente interminable de cuerda para aparejos, amarras y sirgas. La goleta más pequeña llevaba una tonelada de jarcias, mientras que una fragata utilizaba 100 toneladas. Ni siquiera la llegada de los barcos de vapor redujo la demanda, porque requerían grandes cantidades de cuerdas para las sirgas, las espías y las velas auxiliares.

Los fabricantes de cordaje recurrieron primero al cáñamo cultivado en Rusia para satisfacer la demanda de las marinas mercantes y armadas del mundo. Mediante un proceso de fermentación llamado de enriado los campesinos maceraban los tallos en un arroyo o laguna cercanos; pero el proceso de enriado era tan arduo que una gran parte del cáñamo sólo llegaba a los puertos rusos para su exportación después de dos años de haber sido sembrado. Todavía en 1800 los Estados Unidos estaban importando 3 400 toneladas al año, y esa cifra alcanzaría las 5 000 toneladas anuales entre 1820 y 1840. El cáñamo ruso tenía varias desventajas: era necesario saturarlo con alquitrán para protegerlo del agua salada, procedimiento que no sólo hacía más pesada la cuerda y la ensuciaba sino que disminuía su flexibilidad a bajas temperaturas. Otro problema era la incertidumbre del suministro: primero, las guerras napoleónicas y, posteriormente, la guerra de Crimea provocaron que los fabricantes de cuerdas estadunidem-

ses y de Europa Occidental anduvieran a la rebatiña en busca de sustitutos.

Los cultivadores de cáñamo de Kentucky trataron de desarticular el lucrativo mercado del cordaje a partir de 1830: utilizando mano de obra esclava en granjas pequeñas y medianas de la región Bluegrass (extensiones de pasto azul de Kentucky), proveían de pacas de fibra de un color gris oscuro a los fabricantes de cuerdas de Luisiana, Nueva Inglaterra y Kentucky; sin embargo, los fabricantes de cordaje preferían pagar más por el cáñamo enriado; ni siquiera los aranceles a la importación de cáñamo de Rusia los persuadieron de comprar la fibra estadunidense. Por su parte, los agricultores de Kentucky se rehusaron a adoptar las dificultosas técnicas de cosecha de uso intensivo de mano de obra empleadas en la Rusia zarista; en lugar de ello, esparcían su cáñamo por el suelo y lo dejaban ahí durante tres o cuatro semanas sin moverlo para que el rocío lo enriara. El enriado del rocío debilitaba las fibras y generaba un producto más oscuro y áspero (y más barato). Aunque el cáñamo de Kentucky nunca se ganó la confianza del comercio marítimo, ayudó a la floreciente industria algodonera del sur, proveyéndola de una cuerda barata para enfardar y empacar. La industria del cáñamo se extendió a Missouri e Illinois, pero declinó después de la guerra civil. Algunos investigadores sostienen que los agricultores dificultaron el desarrollo de la industria del cáñamo debido a su renuencia a modernizarse: los cultivadores parecen no haber estado dispuestos a mecanizar el machacado y rompimiento de los tallos. El tamaño relativamente pequeño de la mayoría de las granjas de cáñamo y la disponibilidad de una mano de obra dependiente pueden explicar mejor quizá la razón de que se siguiera usando el rompimiento manual en los estados de Kentucky y Missouri. Sea lo que fuere, la guerra civil perjudicó la industria debido a que la conjunción del bloqueo federal de los puertos del sur, el embargo del algodón, la prohibición de la Unión del envío de cuerda y embalaje al sur y el derrumbe del mercado de mano de obra posterior a la guerra debilitó la industria.

El lugar del cáñamo fue ocupado por el yute hindú *(Corchorus capsularis* y *Corchorus olitorius),* porque, aunque no era tan fuerte, durable y elástico como el cáñamo, su produc-

ción era más abundante y barata y la manufactura de cuerdas con él era más fácil, por lo que pronto conquistó el mercado del embalaje. Ya en el siglo XVI la producción de sacos de yute tejidos en telares manuales en la región del delta de Bengala (la actual Bangladesh) era una importante industria artesanal, y los bajos costos de la mano de obra contribuyeron a la popularidad del yute entre los compradores de fibra. Para mediados del siglo XIX los molinos de yute de Dundee, Escocia, impulsados por electricidad, tomaron la delantera a la industria hindú de telares. Más tarde, la oferta de los fabricantes de sacos de Calcuta representaría una seria competencia para los molinos escoceses. En 1910 la producción de yute del este de Bengala tuvo un alza vertiginosa hasta las 900 000 toneladas anuales. Aunque era demasiado burdo para los aparejos, el yute encontró un nicho como principal material de embalaje. Los holandeses fueron los primeros en usar la burda fibra para los sacos de café y, cuando la guerra de Crimea interrumpió el suministro de cáñamo ruso y la guerra civil estadunidense provocó la escasez de sacos de algodón, la industria del yute tomó el lugar de esas dos fibras: 75% del yute manufacturado se usaba como arpillera para todo, desde sacos de arena hasta sacos de azúcar, pasando por sacos de fertilizantes y pienso.

Mientras el yute y el cáñamo de Kentucky competían por el control del mercado del embalaje, el abacá (o cáñamo de Manila: *Musa textilis*) que se cultivaba en las Filipinas resultó ser un adversario más que digno del cáñamo en el comercio del cordaje. El cáñamo de Manila, miembro de la familia del plátano o banano, se extrae de la corteza de la planta y es naturalmente resistente al agua salada, por lo que no es necesario alquitranarlo. Esa fibra limpia, introducida y probada por los fabricantes de cuerdas estadunidenses en 1818, es más durable y 25% más fuerte que el cáñamo alquitranado, tiene mayor flexibilidad y elasticidad, pesa 33% menos y sus precios son más bajos. Para 1860 el cáñamo de Manila, que se cultivaba en la península de Bícol, al sudeste de Luzón, ya estaba firmemente afianzado en el comercio marítimo estadunidense y su consumo por los fabricantes británicos y otros europeos aumentaba constantemente: su producción se duplicó tan sólo entre 1870 y 1880.

El encaprichamiento de la industria del cordaje con el cá-

mano de Manila eclipsó la introducción de una nueva fibra tropical: aunque el henequén *(Agave fourcroydes)* se había cultivado desde la época prehispánica en la península de Yucatán, en México, los empresarios españoles sólo empezaron a reconocer su potencial comercial a finales de la época colonial. El henequén, conocido, común pero incorrectamente, como sisal —el nombre del puerto del Golfo de México de donde se embarcaba la fibra—, estaba destinado a su uso únicamente para el cordaje y el embalaje debido a que la reducida resistencia de la fibra a la tensión no permitía su uso industrial. El cáñamo de Manila, dos veces más fuerte, más resistente a la descomposición y más suave que la fibra yucateca, era merecedor de su precio más alto y se mantuvo como la fibra predilecta en el mercado marítimo. Con todo, el henequén se ganó una reputación justificada como un sustituto inferior pero barato del cáñamo de Manila, y las mezclas de henequén y cáñamo de Manila se comercializaban como tales y su precio estaba a medio camino entre las cuerdas "puras"; en consecuencia, los precios de esas materias primas estaban inextricablemente unidos: la abundancia o la escasez de una materia prima de manera invariable afectaba el precio de su rival.

La demanda estaba asegurada a medida que los adelantos tecnológicos continuaban arrojando nuevas aplicaciones industriales para los antiguos rivales. Las pruebas determinaron que las cuerdas constituían el medio más económico para transmitir la energía y, dado que por todo Estados Unidos y toda Europa Occidental surgían nuevas fábricas, el cáñamo de Manila resultó ser idealmente adecuado para los cables de transmisión de energía y la creciente industria de la perforación de pozos petrolíferos. La nueva aplicación de mayores consecuencias para el henequén (y, en un menor grado, para el cáñamo de Manila) fue la cuerda para agavillar. El agavillado manual, de uso intensivo de mano de obra, había sido reemplazado a principios del decenio de 1870 por las agavilladoras mecánicas de alambre unidas a las máquinas cosechadoras. A finales del decenio de 1870, debido a que los trozos de alambre atascaban la maquinaria y algunos se abrían paso hasta los molinos de la harina y el pienso, los inventores diseñaron un anudador mecánico de cáñamo que sustituyó el alambre por cáñamo biodegradable, lo cual revolucionó la industria de

los implementos agrícolas; ya era posible que una máquina cosechadora, con dos hombres que recogieran y apilaran las gavillas, cosecharan entre cinco y seis hectáreas de trigo al día, lo cual duplicó efectivamente la producción anterior, con un considerable ahorro de mano de obra. Las compañías Deering y McCormick Harvesting, fabricantes de máquinas recolectoras, construyeron rápidamente sus propias cosechadoras con agavilladoras de cáñamo en 1879 y 1881, respectivamente; las ventas de las agavilladoras de cereales se dispararon y, para finales del siglo, la producción de henequén y cáñamo de Manila aumentó de manera exponencial para satisfacer la insaciable demanda.

Cuando los precios de las fibras eran altos, los agricultores y los mercaderes obtenían copiosas ganancias. Los líderes empresariales locales de las Filipinas y Yucatán servían como conductos de los corredores y fabricantes británicos y estadunidenses, lo que les permitía obtener utilidades considerables en forma de comisiones y sobornos y, también, de la usurera práctica de los préstamos que el acceso al capital extranjero les permitía. Idealmente, así como los inversionistas extranjeros buscaban establecer un monopolio o "rincón" durable en el comercio, sus colaboradores locales deseaban disfrutar exclusivamente los beneficios de un monopolio de la comunicación con las empresas extranjeras que controlaban el mercado. Con esas limitaciones era difícil que los productores locales ajustaran la productividad y predijeran los precios, por lo que los terratenientes locales eran vulnerables a los repetidos ciclos de auges y caídas que aquejaban al comercio. La inestabilidad crónica de los precios, aunada a la incapacidad de los productores para diversificarse, significó que esas economías regionales experimentaran severos trastornos en medio de un crecimiento sostenido.

Para 1902 la International Harvester Company, una combinación de cinco de las mayores compañías fabricantes de máquinas cosechadoras (entre ellas McCormick y Deering), ya era la principal compradora de fibra cruda del mundo. El cáñamo para agavillar, fabricado en la planta de cáñamo de Harvester en Chicago, era una importante línea secundaria de la compañía, debido a que los agricultores necesitaban un suministro regular de cáñamo para operar sus agavilladoras.

Dado que la compañía obtenía sus ganancias de la venta de máquinas agavilladoras, antes que de las ventas de cáñamo, Harvester y sus agentes buscaron mantener bajos los precios de éste para que sus implementos agrícolas fuesen más atractivos. Los historiadores debaten sobre la influencia que Harvester tenía sobre el mercado, pero sus agentes locales, como Olegario Molina y Compañía, de Yucatán, también se beneficiaron en gran medida de su acceso al capital extranjero, el cual permitió que Molina adquiriera hipotecas, comprara créditos abiertamente y consolidara su control sobre las comunicaciones, la infraestructura y la banca regionales, todo lo cual le garantizó también el control de la producción local de fibra y, en general, sirvió para abatir los precios. En el corto plazo, el auge enriqueció a un pequeño grupo de inversionistas y mercaderes extranjeros y a las élites locales en México y las Filipinas, mientras que la gran mayoría de los productores y las decenas de miles de peones se encontraron atadas a los caprichos de un mercado implacable.

Después de la primera Guerra Mundial el henequén y el cáñamo de Manila se encontraron con la competencia de una nueva fibra en su cómodo nicho de mercado. Los yucatecos conocían muy bien el sisal *(Agave sisalana)*, que era autóctono de la península y desde hacía mucho tiempo había sido usado por los artesanos para hacer hamacas y bolsos. El verdadero sisal llegó al África Oriental alemana en el último decenio del siglo XIX y para la década de 1920 ya había florecientes plantaciones de sisal en Tanganyika y Kenya; más tarde, Java, en el sudeste de Asia, también se dedicaría al sisal. El sisal, un competidor temible, era más resistente que el henequén y, a diferencia del cáñamo de Manila, se prestaba muy bien para su procesamiento en las máquinas desfibradoras. Los costos de la mano de obra en esas regiones eran aun más bajos que en Yucatán y las Filipinas, por lo que en 1927 las naciones africanas y asiáticas que lo cultivaban representaron casi 50% de la producción de fibras rígidas del mundo.

La Gran Depresión y la invención de la cosechadora-agavilladora que no usaba cáñamo también perjudicaron el comercio del henequén y el cáñamo de Manila: la producción cayó precipitadamente y las exportaciones de henequén descendieron a su punto más bajo en 1940, cuando representaron

menos de 25% de las 600 000 balas exportadas durante la primera Guerra Mundial. Aunque el henequén se recuperaría en cierto grado con la introducción de las máquinas agavilladoras automáticas, la introducción de las fibras sintéticas de bajo costo entre 1960 y 1980 devastaría todas las economías de las fibras rígidas. Las cuerdas de polipropileno usadas en la agricultura remplazaron gradualmente las cuerdas de sisal y henequén usadas en las agavilladoras como la norma de la industria. Para el año 2000 el consumo de esas dos fibras en los Estados Unidos, su principal mercado, había caído a menos de 50 000 toneladas. Recientemente, Vivian Landon, de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de las Naciones Unidas, presentó su pesimista evaluación de las perspectivas futuras del sisal y el henequén:

> Ahora parece claro que, a menos que tenga lugar la introducción de elementos completamente inesperados o nuevos avances tecnológicos, el mercado mundial de las cuerdas agrícolas de sisal y henequén no tiene la capacidad para recuperarse si no es con una base local. En realidad, parece que está destinado a una mayor disminución.[10]

Por si fuera poco, los efectos económicos multiplicadores de esas materias primas eran limitados: las economías locales eran demasiado pequeñas para transferir ganancias a otras empresas productivas. Así, a pesar de la enorme riqueza generada para algunos en el corto plazo, las exportaciones de fibras rígidas no pudieron llevar a un desarrollo económico sostenible por sí mismo en México, las Filipinas, África, Bengala o Java.

La disminución de la demanda fue un factor crítico del derrumbe del mercado de fibras rígidas, pero no fue el único culpable. Volvamos ahora nuestra atención a la función que la ecología, la infraestructura y los actores locales clave de la re-

[10] Vivian Landon, "A Review of the Market in Traditional Sisal and Henequen Products (Especially Agricultural Twines and General Cordage) and an Assessment of Future Potential", en <http://www.fao.org/DOCREP/004/Y1873E/y1873e07.htm>. Véase una evaluación más optimista en Salum Shamte, "Overview of the Sisal and Henequen Industry: A Producers' Perspective", en <http://www.fao.org/DOCREP/004/Y1873E/y1873305.htm>.

gión —el Estado, los henequeneros, los mercaderes y los campesinos mayas— desempeñaron en su desaparición.

UNA AUTOPSIA ENDÓGENA[11]

Hasta que el auge de las exportaciones ató a Yucatán a la economía internacional se podría decir que la región era un lugar atrasado. La inexistencia de recursos minerales explica el hecho de que la Corona española nunca haya considerado que la península era lo suficientemente viable desde el punto de vista económico como para incluirla en las principales rutas comerciales; dado el carácter proteccionista del Imperio español las oportunidades comerciales eran limitadas, por decir lo menos. Aun cuando las élites locales y los administradores coloniales experimentaron con un buen número de cultivos y productos, los nativos mayas se mantuvieron dedicados en gran medida a la agricultura de subsistencia.

Después de la independencia de México las élites de Yucatán adoptaron agresivamente una visión modernizadora para su región, mezclando la tecnología, el ingenio humano, la influencia política y un momento oportuno fortuito para superar las limitaciones ecológicas de su región, y no se trató de una hazaña menor: la geografía física de la península de Yucatán ha limitado siempre en gran medida los lugares y la naturaleza de la producción agrícola. Es asombroso el hecho de que, dados sus impedimentos ecológicos, la región se haya desarrollado siquiera. La región norte y centro-norte de la península —lo que en la actualidad es aproximadamente el estado de Yucatán— es una gigantesca roca caliza cubierta por una delgada capa de suelo y una selva de arbustos seca y accidentada. Esa tierra caliente, firmemente instalada en el trópico, no tiene montañas, sólo unos cuantos cerros que protegen del insoportable calor; grandes rocas esparcidas por ese bloque de piedra caliza inhiben el uso del arado para el cultivo, y las condiciones de la porosa superficie hacen imposibles las acequias para la irrigación, debido a que el suelo pierde su humedad y se seca velozmente. Así, no sorprende

[11] La siguiente sección se basa en Allen Wells, "Henequen", *op. cit.*

que el delgado suelo superficial se agote rápidamente ni que, en algunas zonas del noroeste, los campos deban permanecer en barbecho hasta 20 años para regenerarse.

Si acaso las condiciones mencionadas no fuesen lo suficientemente extenuantes, esa desdichada tierra y sus esforzados habitantes padecen de escasez de agua, que es un bien casi inexistente en la superficie: la precipitación pluvial fuera de la temporada de lluvias es muy poca y la reseca vegetación tiene que perseverar a lo largo de muchos meses sucesivos de un calor infernal; la escasa agua de lluvia se filtra velozmente a través del suelo y la roca hasta los mantos freáticos, y las lluvias de estío, que caen en torrenciales aguaceros durante la caída de la tarde, drenan la tierra, disminuyendo los pocos nutrientes que existen.

El suelo pobre, la inexistencia de agua superficial accesible para la agricultura, lo impredecible de la lluvia a todo lo largo y ancho de la península y el abrasador calor tropical de las bajas altitudes limitan la capacidad para producir un superávit. No fue sino hasta mediados del siglo XIX cuando las élites locales promovieron un producto de exportación que aprovechaba al máximo las limitaciones del medio ambiente: el henequén autóctono que se adaptaba maravillosamente al ecosistema, porque crece en suelos de piedra caliza descompuesta parcialmente, es decir, en suelos demasiados secos y pedregosos para la producción de la mayoría de los cultivos: el cuadrante noroeste ofrece un drenaje natural y una aireación excelentes para las raíces de esa planta. En los suelos más ricos (donde la norma era más lluvia) las hojas del agave contenían mucha pulpa y la fibra se extraía en cantidad y calidad inferiores; además, la existencia de nada más que una delgada capa de suelo y marga desalienta hasta el presente el cultivo del maíz o el frijol y, por ende, la competencia.

En los alrededores de Mérida, la capital, surgió una zona de henequén (dentro de un radio de aproximadamente 70 kilómetros) a medida que los hacendados racionalizaron cada vez más sus tierras y su mano de obra y convirtieron sus haciendas ganaderas y maiceras en modernas haciendas henequeneras, y esos henequeneros compraron cantidades cada vez más considerables de alimentos básicos del extranjero para alimentar a su endeudada fuerza de trabajo maya.

Ciertos factores, como los patrones de tenencia de la tierra, las relaciones laborales, los adelantos tecnológicos y las prácticas de comercialización y crediticias, fueron puestos a punto o afinados a continuación del auge. El henequén carecía prácticamente de elasticidad respecto de los cambios de los precios en el mercado, por lo que, debido a que los terratenientes tenían que aguardar siete años para empezar a cosechar sus cultivos, invariablemente basaban su decisión de incrementar o reducir sus tierras en su capacidad para adquirir capital. Dado que debían hacer frente a ese prolongado intervalo entre el plantado y la primera cosecha, los terratenientes no podían pronosticar ni los precios futuros ni la demanda del mercado mundial; como consecuencia, la oferta en el corto plazo generalmente estaba desfasada de la demanda.

Aun cuando la hacienda henequenera haya podido parecerse físicamente a una plantación comercial —con maquinaria moderna, ferrocarril de vía angosta y cultivo de la materia prima con un uso intensivo de mano de obra—, la propiedad familiar, la gestión y la mentalidad siguieron imbuyendo en la institución las características de la hacienda ganadera y maicera anterior a la aparición del henequén. La hacienda henequenera, emblemática de una sociedad rural en medio de una compleja transición, puede considerarse mejor como un híbrido que ilustra algunos de los rasgos de su antepasada, pero que refleja los inevitables ajustes de la tierra, la tecnología, la mano de obra y la infraestructura; por lo demás, el surgimiento de una sociedad de plantaciones completamente desarrollada fue inhibido por los persistentes vestigios de la institución anterior, en especial en la manera como los hacendados enfrentaban sus problemas laborales.

Así como la hacienda henequenera sincrética combinaba las características tanto de la hacienda tradicional como las de la plantación comercial, así también sus relaciones laborales representaban una amalgama de diferentes modos de coacción. Avalados por la ayuda del aparato político estatal, tres mecanismos de control social complementarios —el aislamiento, la coacción y la seguridad— permitieron a los henequeneros mantener los disciplinados ritmos de trabajo de la producción de monocultivos. Esas tres estrategias funcionaron al unísono para afianzar la relación estructural que no

sólo convenía a los requerimientos de producción de la administración sino que también sirvió para satisfacer las necesidades de subsistencia de los peones, al menos hasta la víspera de la Revolución mexicana.

Esos tres mecanismos, diseñados por los henequeneros para limitar la movilidad y la autonomía de los trabajadores, solían reforzarse mutuamente tanto que en ocasiones es difícil delinear dónde empezaba uno y dónde terminaba el otro. Las instituciones como la tienda de raya de la hacienda, por ejemplo, servían para muchas funciones: en una de esas funciones la tienda era un mecanismo infalible de los henequeneros para incrementar las deudas de los peones (coerción); en otra, dado que proveía alimentos básicos y satisfacía las necesidades familiares, también disminuía la necesidad de que los peones residentes salieran de la hacienda para comprar bienes, reduciendo así al mínimo las posibilidades de un contacto potencialmente perturbador entre los peones residentes y los pueblos vecinos y los agitadores (aislamiento); finalmente, mediante la venta de maíz, frijol y otros productos alimenticios aseguraba la subsistencia de los peones residentes (seguridad). En resumen, la tienda de raya de la hacienda era el medio perfecto para apropiarse de la mano de obra en un mercado escaso, puesto que facilitaba la dependencia y la inmovilidad, al mismo tiempo que proporcionaba cierto grado de conveniencia y seguridad a los peones sin tierra. La fundamental seguridad de subsistencia del monocultivo del henequén a lo largo de todo el tiempo que duró el auge, aunada a la desaparición de las comunidades de los pueblos cercanos, atraía trabajadores a los disciplinados ritmos de trabajo de la producción de fibra y los encadenaba a ellos.

En las haciendas henequeneras, por lo demás, las relaciones entre los sexos sólo reforzaban esos mecanismos complementarios. En realidad, amos y peones encontraron un terreno común en su percepción de la función que las mujeres mayas debían desempeñar en las haciendas. Ante todo concordaron en una rigurosa división del trabajo: los peones endeudados trabajaban arduamente en los campos, desempeñando todas las tareas relacionadas con el plantado, la cosecha y el procesamiento de la fibra en las haciendas. Si las hijas o las esposas trabajaban ocasionalmente en los campos para remo-

ver las espinas de las hojas del henequén después de cortarlas (así como habían ayudado en el pasado en la cosecha del maíz), sus padres o sus esposos las acompañaban y nunca se les pagaba con vales por su trabajo.

Sin sorpresa alguna, en las haciendas henequeneras la mujer era relegada a la esfera doméstica. Sus tareas se centraban en la cría de la familia, la cocina, la limpieza, ir a traer agua del pozo y leña de la selva, llevar el almuerzo a su esposo e hijos que trabajaban en el campo y atender el huerto familiar. Los libros de cuentas incluían ocasionalmente a las mujeres como domésticas que trabajaban en la "casa grande" del patrón o como tejedoras de hamacas y sacos y moledoras de maíz, pero no se las identificaba como trabajadoras henequeneras. En realidad, parece ser que el auge de la fibra produjo pocos cambios del régimen de las campesinas, puesto que la estricta división del trabajo observada en las haciendas coincidía con los patrones anteriores al auge. Ni siquiera durante el tiempo en que el auge se mantuvo en su cota más alta y los hacendados buscaban trabajadores desesperadamente se utilizó a las mujeres mayas en los campos.

¿Por qué los hacendados no usaban mujeres campesinas en los campos, a pesar de que se quejaban de la escasez de mano de obra en la región henequenera y no dejaban de emplear estrategias de coacción cuando era conveniente para sus propósitos? Al permitir que el peón varón ganara un "salario" para sostener a su familia mediante el acceso a las milpas y la caza, y dejarle ejercer el poder sobre la mujer en su hogar, el hacendado se aseguraba la "lealtad" y limitaba la movilidad de su trabajador. Consecuentemente, la separación de las familias fue muy rara en la zona henequenera y al parecer los hacendados tampoco usaron la amenaza de la separación para asegurarse la lealtad de los trabajadores.

Ese delgado barniz de reciprocidad formalizaba las relaciones entre los sexos en las haciendas: cuando los henequeneros arreglaban las bodas para sus peones proveían al novio de un préstamo —la primera deuda de la pareja— para que pagara tanto la ceremonia religiosa como la civil y la fiesta. El resultado era un acuerdo de complicidad entre los hombres de la hacienda conforme al cual el amo permitía al peón presidir en su hogar como patriarca subordinado. Si ello provoca-

ba casos de violencia doméstica, lo cual solía ser muy frecuente, el hacendado los manejaba de manera cautelosa en la hacienda, por lo que las quejas raramente llegaban hasta el juzgado de la jurisdicción; en el caso de crímenes graves, los hacendados y capataces solían meter a los delincuentes en la cárcel de la hacienda.

Con todo, el patriarcado campesino tenía límites. Con mucha frecuencia el henequenero o su capataz, en ejercicio del humillante "derecho de pernada", invadían la choza del peón y violaban a su esposa o a sus hijas; pero, aunque tal afrenta minaba la naturaleza de reciprocidad del sentido del patriarcado común, también daba al peón una lección objetiva más respecto de en quién residía realmente el poder en la hacienda: el criado rara vez se vengaba de su patrón. Y se sabe que, con más frecuencia, en algunos de esos desafortunados casos los peones también abusaban de sus esposas para reafirmar su dominio en su casa.

Los hacendados se mostraban renuentes a entrometerse en el control patriarcal que los peones ejercían sobre su familia, porque a la larga era conveniente para sus propios intereses económicos: en lo concerniente al hacendado, la principal tarea de la mujer maya era procrear y criar a la siguiente generación de peones henequeneros, dado que permitir que las mujeres trabajaran en los campos socavaría esa función y trastornaría las relaciones sociales en la hacienda; relaciones que reflejaban la identidad cultural en evolución de los mayas aculturados, así como los requerimientos de la producción de la fibra.

Con todo, los peones mayas poseían ciertas ventajas intrínsecas que no tenían los trabajadores importados de otras regiones de México (como los reducidos números de indios yaquis y huastecos). La lengua franca, incluso en el norte aculturado de la península, era el maya, no el español, lo cual permitió que los peones se unieran a los habitantes de los pueblos vecinos durante los tumultuosos primeros años de la Revolución mexicana y se vengaran de sus crueles amos o capataces. Los peones estaban familiarizados con los alrededores de las haciendas y, en ciertas circunstancias, podían huir de ellas, siempre y cuando pudieran escapar de las garras de los cazadores de recompensas o de las autoridades locales.

Ahora bien, aunque sin duda alguna la versión híbrida de

la plantación de monocultivo que evolucionó en la zona henequenera fue en detrimento de los peones mayas, en el corto plazo el auge del henequén enriqueció a un reducido grupo de inversionistas extranjeros, mercaderes y élites locales.

Dado que la importancia del henequén sólo era regional y nunca representó más de 15% de las exportaciones totales de México, la función que desempeñó en la economía nacional fue mucho más limitada que la del plátano, el café o la caña de azúcar. Sin duda alguna, el poder del estado de Yucatán aumentó durante el auge: la relación del gobierno estatal con el henequén era ciertamente estrecha, porque no había otra base de poder económico competidora en la región; la hacienda, el comercio y el poder político estaban entretejidos; los terratenientes usaban el poder estatal para destruir el poder de los pueblos comunales y coaccionar a los mayas para que trabajaran en sus haciendas, y a pesar de que los henequeneros profesaban ideales liberales, eran todo menos liberales, pues confundían el poder estatal y personal con sus objetivos: en 1910, Molina era el principal terrateniente mercader y fue electo gobernador. Hasta que la Revolución se abrió paso en la península, ésta era realmente una república henequenera. Antes de 1910 el estado de Yucatán estuvo dedicado a concentrar la riqueza, facilitar las exportaciones y reprimir la resistencia de los trabajadores, con el resultado de que los peones de las plantaciones tenían pocas esperanzas de mejorar sus condiciones de trabajo elevando peticiones a las autoridades del estado; a sabiendas de que un asalto frontal contra los hacendados y el estado resultaría fútil, los peones optaban por las formas de resistencia cotidianas y por unirse a las revueltas sólo cuando otros grupos de la sociedad yucateca hacían posible la resistencia colectiva.

Las consecuencias políticas engendradas por el auge del henequén fueron severas. Los hacendados descontentos buscaron romper el poder que la dominante facción de Molina tenía sobre la legislatura estatal y el comercio de la fibra, y cuando la Revolución mexicana estalló en 1911 los opositores de los molinistas armaron incluso a algunos de sus peones henequeneros en un desesperado intento de apoderarse de una parte de la economía del monocultivo.[12]

[12] Allen Wells y Gilbert M. Joseph, *Summer of Discontent, Seasons of Up-*

El henequén volvió a ser un juego político en 1915, cuando el gobierno revolucionario de Venustiano Carranza formó un cartel para provocar el alza de los precios del henequén. Debido a que los henequeneros no habían estado dispuestos a ceder durante el antiguo régimen, la Revolución obligó a algunos a hacerlo. Los revolucionarios de fuera del estado de Yucatán insistieron en que éste reordenara sus relaciones de producción; inicialmente, que revalorizara su producción, y, más tarde, durante la presidencia de Lázaro Cárdenas, que creara ejidos y un banco estatal para financiarlos. Durante los últimos años del decenio de 1930 una ambiciosa reforma agraria vertical buscó movilizar a los campesinos mayas para que formaran colectividades y desafiaran la estructura social patriarcal de Yucatán. Un resuelto presidente Cárdenas visitó Mérida en 1937, y después de dos ajetreadas semanas de agrimensura y expropiación fueron creados 276 ejidos o colectividades agrarias (que comprendían 61% de toda la tierra de cultivo del henequén).[13] El campesinado que había reclamado la devolución de las tierras usurpadas antes de la Revolución se convertiría en socio del gobierno federal en una arrolladora revitalización del campo. Además de la región algodonera de La Laguna, en el norte de México, la zona henequenera de Yucatán era el *escaparate* agrario cardenista.

Con todo, esas reformas bien intencionadas no pudieron vencer la intransigencia de los hacendados ni a los recalcitrantes políticos estatales ni la división del campesinado ni a los ineficaces burócratas ni los insuficientes recursos federales destinados a los nuevos ejidos de los campesinos. Las irregularidades e incongruencias estuvieron a la orden del día durante la precipitada desintegración de las haciendas henequeneras que se ordenó. Aunque se había prometido a los henequeneros que conservarían los cascos de sus haciendas —que comprendían los principales edificios y la casa de máquinas—, en cierto número

---

heaval: Elite Politics and Rural Insurgency in Yucatán, 1876-1915, Stanford University Press, Stanford, 1996.

[13] Jeffrey T. Brannon, "Conclusion: Yucatecan Political Economy in Broader Perspective", en Jeffrey Brannon y Gilbert Joseph (coords.), *Land, Labor and Capital in Modern Yucatán: Essays in Regional History and Political Economy*, University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1991, pp. 243-250, véanse especialmente las pp. 245-246.

de casos éstos fueron expropiados y distribuidos entre los ejidos, y algunos hacendados realmente perdieron toda su hacienda. En el otro extremo, muchos hacendados astutos conservaron mucho más de las 300 hectáreas estipuladas por la ley de la reforma agraria. Como escribe el historiador Gilbert Joseph:

> Típicamente, varios miembros de una sola familia establecían una personalidad legal y lograban retener una extensión de tierra mucho más grande. A finales de 1938 era evidente que había surgido un desordenado conjunto de acuerdos de remiendo de la tenencia de la tierra como resultado de la reforma de Cárdenas [...] la mayoría de las plantaciones fueron divididas de tal manera que parecía no haberse aplicado ninguna pauta racional en la planeación y ejecución de la reforma.[14]

Por lo demás, después de una demostración pública inicial de la intervención federal, Cárdenas abandonó la reforma agraria en manos de los políticos estatales, quienes tenían poco interés en el bienestar del campesinado, por lo que la reforma se convirtió en un campo minado político y un fracaso económico. Los esfuerzos por movilizar a los campesinos fueron inútiles, los grupos populares clave se opusieron en realidad a la reforma y la intransigente cultura política del estado se conjugó con todo ello para evitar que el cambio fuese significativo.[15] Aunque en teoría los campesinos ya eran los propietarios colectivos de la tierra que cultivaban, en la práctica habían cambiado un patrón por el impersonal banco ejidal del gobierno federal. A pesar de la acalorada retórica los campesinos descontentos recibieron un salario fijo y permanecieron marginados de todas las decisiones sobre la producción y la comercialización; además, en la mayoría de los casos los antiguos terratenientes retuvieron el control de las desfibradoras y mantuvieron en vigor los métodos de coacción previos a la reforma.[16]

[14] Gilbert Joseph, *Rediscovering the Past at Mexico's Periphery: Essays on the History of Modern Yucatan*, University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1986, p. 125.

[15] Ben Fallaw, *Cardenas Compromised: The Failure of Reform in Post-Revolutionary Yucatan*, Duke University Press, Durham, 2001.

[16] En lo concerniente a las imperfecciones de la reforma agraria, véase

Con todas sus imperfecciones la reforma agraria representó un agudo rompimiento con las prácticas del pasado en el campo, pero el Estado nunca trató de reducir la dependencia de la región de la economía internacional; creía que, simplemente, Yucatán no tenía más opción. Ahora bien, dadas las limitaciones ecológicas de la región, su resolución de enganchar su futuro al oro verde puede no haber sido inapropiada. Cuando los precios de la fibra aumentaron durante la segunda Guerra Mundial las autoridades estatales tuvieron un breve periodo de gracia, pero para mediados del decenio de 1950 el Sindicato de Henequeneros de Yucatán, manejado por el Estado, estaba tan plagado de corrupción que el presidente Adolfo Ruiz Cortines tuvo que intervenir: eliminó la agencia estatal y asumió el control federal del sector del henequén; sin embargo, la burocracia del banco ejidal resultó ser tan inepta como su antecesor. Jeffrey Brannon hace notar que "muy frecuentemente, la flagrante mala administración de la burocracia henequenera emprendió acciones en su propio interés o en el de la Ciudad de México".[17] Para mediados del decenio de 1960 la zona henequenera dependía de los subsidios federales para compensar los bajos precios de la fibra y los cultivadores del henequén se encontraban realmente bajo la tutela del gobierno nacional.

La supervisión del Estado se extendió también al sector manufacturero. A principios del decenio de 1960 el gobierno federal compró 40 ingenios privados de encordado con la esperanza de modernizar y racionalizar la producción de productos terminados y hacer de Yucatán un productor más competitivo en el mercado mundial: una compañía paraestatal, Cordemex, ejerció un monopolio sobre la compra de fibra cruda y la producción y venta de todo tipo de productos de cordaje. Desgraciadamente, Cordemex cobró vida precisamente cuando las fibras sintéticas ya estaban inundando el mercado de fibras rígidas: el henequén no podía competir con las nuevas fibras

---

también Nathaniel C. Raymond, "The Impact of Land Reform in the Monocrop Region of Yucatán, Mexico", tesis de doctorado, Brandeis University, 1971, p. 247, y Rodney C. Kirk, "San Antonio, Yucatán: From Henequen Hacienda to Plantation Ejido", tesis de doctorado, Michigan State University, 1975.

[17] Jeffrey T. Brannon, "Conclusion: Yucatecan Political Economy...", *op. cit.*, p. 247.

sintéticas y, para empeorar las cosas, la participación de Yucatán en el mercado de fibras naturales disminuyó debido a la creciente competencia de la fibra de sisal que producían Brasil y Tanzania, donde los costos de la mano de obra eran considerablemente más bajos que en la zona henequenera. Por lo demás, las maquinaciones políticas exacerbaron los problemas del cada vez menos rentable sector del henequén: el Partido Revolucionario Institucional (PRI) —que había dominado la política nacional desde el decenio de 1920—, enfrentado a la creciente oposición del conservador Partido de Acción Nacional (PAN) en Mérida y en otras áreas urbanas de todo el estado, simplemente arrojó dinero bueno al malo, atrayéndose al sector rural y a Cordemex con sobornos, mordidas y largueзas para asegurarse el control político en el campo.

Para 1980 el sector del henequén de Yucatán era un feudo federal: Cordemex y su similar rural, Banrural,

> presupuestaron un gasto superior a mil millones de pesos que debía cubrir el estado, lo cual era más de cinco veces superior al presupuesto del propio gobierno del estado; por lo demás, casi 80% del presupuesto estatal consistía en ingresos que debía aportar el gobierno federal.[18]

En realidad, este último había remplazado a la iniciativa privada en la península. Treinta años de administración nacional de la industria del henequén sólo habían empeorado las condiciones de los trabajadores henequeneros en la zona, y la crisis de la deuda del decenio de 1990 obligó a México a aceptar los costos y beneficios del tambaleante sector henequenero.

Ya en 1978 el presidente José López Portillo había admitido que el caos reinaba en el sector del henequén, administrado por el gobierno federal. Menos de 10 años más tarde, el sucesor de López Portillo, Miguel de la Madrid Hurtado, dio los primeros pasos para privatizar la industria. En 1992, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en preparación, las autoridades federales y estatales reunieron a un grupo internacional y nacional de científicos y especialis-

[18] *Ibid.*, p. 248.

tas en ciencias sociales, así como de funcionarios gubernamentales, para que estudiaran el incierto futuro tanto del henequén como de la zona henequenera de Yucatán en la Conferencia Nacional sobre el Henequén y la Zona Henequenera de Yucatán. Dicha conferencia presentó una deslumbrante selección de ponencias sobre la industria del henequén, las características demográficas y económicas de la zona henequenera, las dificultades crónicas que agobiaban a los henequeneros, las implacables topografía y ecología de la región y la naturaleza idiosincrásica del henequén. A medida que los ineptos elaboradores de las políticas y los académicos debatían sobre cómo arrancar el cuadrante noroeste de la península de su dependencia del henequén mediante la introducción de nuevos cultivos en la zona, la conferencia presentaba sugerencias para mejorar el cultivo del agave y estudiar sus posibles aplicaciones biotecnológicas.[19] Los esfuerzos por producir cítricos resultaron infructuosos y provocaron que muchos hacendados perdieran su inversión, y aunque el más reciente cultivo de papaya ha generado ciertos rendimientos positivos los problemas recientes no son un buen augurio para el futuro.

La resultante privatización de la industria, su reducción y la búsqueda de sustitutos son un empeño muy actual. Tristemente, los informes sobre la desaparición del henequén no son una exageración: la combinación de los débiles mercados mundiales y la inefectiva intervención estatal escribieron ya el sombrío epitafio de esa materia prima antes próspera. Si bien es cierto que las fuerzas de la oferta y la demanda y los esfuerzos por acaparar esos mercados modelaron la reacción de la industria durante el auge del henequén, después de la Revolución la mala administración política, la corrupción y la ineficacia explican mejor la ruina del henequén. Es difícil imaginar unas condiciones en las que la fibra pudiera recuperar su antigua posición en el firmamento económico del estado.

Hay ironía en los recientes esfuerzos por apropiarse de la casa grande, los edificios de procesamiento y las antiguas cho-

[19] Piedad Peniche Rivero y Felipe Santamaría Basulto (coords.), *Memorias de la Conferencia Nacional sobre el Henequén y la Zona Henequenera de Yucatán*, Gobierno de Yucatán/Conacyt/Universidad Autónoma de Yucatán/Sostenibilidad Maya/INIFAP, Mérida, 1993.

zas de los peones de las haciendas para hacer alojamientos de lujo para los turistas. A pesar de sus esfuerzos por distanciarse de su pasado, parece que los yucatecos no pueden escapar a él. Los empresarios locales siguen un sendero muy trillado, forjado por otros yucatecos uncidos al yugo de las ganancias de la extracción de materias primas.[20] Mientras tanto, las antiguas haciendas henequeneras seguirán siendo reinventadas como destinos turísticos a medida que los empresarios las reciclen y huellen el mítico pasado de la región.

BIBLIOGRAFÍA

Ahmed, Rakibuddin, *The Progress of the Jute Industry and Trade (1865-1966)*, Pakistan Central Jute Committee, Dhaka, 1966.

Appadurai, Arjun (coord.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

Brannon, Jeffrey T., "Conclusion: Yucatecan Political Economy in Broader Perspective", en Jeffrey Brannon y Gilbert Joseph (coords.), *Land, Labor and Capital in Modern Yucatan: Essays in Regional History and Political Economy*, University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1991, 243-250.

Crosby, Alfred W., *America, Russia, Hemp and Napoleon: American Trade with Russia and the Baltic, 1783-1812*, Ohio State University Press, Columbus, 1965.

Eastmond, Amarella, y Manuel L. Robert, "Henequen and the Challenge of Sustainable Development in Yucatan, Mexico", *Biotechnology and Development Monitor*, núm. 41, marzo de 2000.

Fallaw, Ben, *Cardenas Compromised: The Failure of Reform in Post-Revolutionary Yucatan*, Duke University Press, Durham, 2001.

Hopkins, James F., *A History of the Hemp Industry in Kentucky*, University of Kentucky, Lexington, 1951.

[20] Véase un estudio sobre una reinvención similar de las economías mineras como destinos turísticos *popoff* en Hal Rothman, *Devil's Bargains: Tourism in the Twentieth-Century American West*, University Press of Kansas, Lawrence, 1998.

Iliffe, John, *A Modern History of Tanganyika*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

Joseph, Gilbert, *Rediscovering the Past at Mexico's Periphery: Essays on the History of Modern Yucatan*, University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1986.

Kirk, Rodney C., "San Antonio, Yucatan: From Henequen Hacienda to Plantation Ejido", tesis de doctorado, Michigan State University, 1975.

Marquardt, Steve, "'Green Havoc': Panama Disease, Environmental Change and Labor Process in the Central American Banana Industry", *American Historical Review*, 106: 1, febrero de 2001, pp. 49-80.

McCook, Stuart, *States of Nature: Science, Agriculture and the Environment in the Spanish Caribbean*, University of Texas Press, Austin, 2002.

Owen, Norman G., *Prosperity without Progress: Manila Hemp and Material Life in the Colonial Philippines*, University of California Press, Berkeley, 1984.

Peniche Rivero, Piedad, y Felipe Santamaría Basulto (coords.), *Memorias de la Conferencia Nacional sobre el Henequén y la Zona Henequenera de Yucatán*, Gobierno de Yucatán, Conacyt/Universidad Autónoma de Yucatán/Sostenibilidad Maya/INIFAP, Mérida, 1993.

Raymond, Nathaniel C., "The Impact of Land Reform in the Monocrop Region of Yucatán, Mexico", tesis de doctorado, Brandeis University, 1971.

Rothman, Hal, *Devil's Bargains: Tourism in the Twentieth-Century American West*, University Press of Kansas, Lawrence, 1998.

Striffler, Steve, y Mark Moberg, *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, Durham, 2003.

Wells, Allen, "Henequen", en Steven C. Topik y Allen Wells (coords.), *The Second Conquest of Latin America*, University of Texas Press, Austin, 1997, pp. 85-123.

Wells, Allen, y Gilbert M. Joseph, *Summer of Discontent, Seasons of Upheaval: Elite Politics and Rural Insurgency in Yucatan, 1876-1915*, Stanford University Press, Stanford, 1996.

XII: LA COCAÍNA EN CADENAS: AUGE Y CAÍDA DE UNA CADENA MUNDIAL DE MERCANCÍAS, DE 1860 A 1950

PAUL GOOTENBERG*

> [...] el cultivo, consumo y exportación crecientes de ese valioso artículo de nuestra producción agrícola [la coca] —antaño ampliamente conocido y de uso generalizado con propósitos sanitarios— reemplazará incluso al té y el café.
>
> "Informe sobre la cocaína", *La Crónica Médica*, Lima, 31 de octubre de 1889

> La presente es una época de comercio. Andes arriba y abajo, el hombre de negocios está buscando tesoros que yacen fácilmente al alcance de la mano.
>
> "La coca: una planta de los Andes", *Commodities of Commerce Series*, Pan-American Union, Washington, 1928

INTRODUCCIÓN: COCA, COCAÍNA Y MERCANCÍAS

Este capítulo trata de la coca y la cocaína esencialmente como mercancías de exportación mundial, más que como drogas temidas. Las perspectivas de las mercancías tienen mucho senti-

* Laura Sainz, mi esposa, me ayudó a que este ensayo fuese posible al hacerse cargo de Dany durante el verano de 2001. Domenica Tafuro, asistente del Centro de Estudios de América Latina (LACS) de la Universidad Stony Brook, trabajó en los cuadros. Doy gracias a los participantes en los dos simposios sobre Cadenas de Mercancías Mundiales y de América Latina, Stanford, 2001, y Buenos Aires, 2002, y particularmente a David McCreery y Steve Topik.

do en lo concerniente al periodo que se aborda, de 1860 a 1950, desde los años en que la hoja de coca andina llegó por primera vez a los mercados mundiales hasta el surgimiento de los extensos circuitos actuales de la cocaína ilícita. Durante ese siglo de formación se consideraba que ambas mercancías eran artículos legítimos o incluso progresistas del comercio mundial, como lo sugieren los epígrafes. El hecho de considerar la coca y la cocaína como bienes de consumo típicos, antes que únicamente como sustancias espirituales o despreciables, puede temperar también parte de la apasionada política que enreda esos dos productos andinos en la actualidad.[1] Incluso los términos usados para describir a los sectores actuales de las drogas asumen una cualidad fantástica: el discurso de las drogas remite, más que a un mercado capitalista, a imágenes de una cruzada "feudal" entre los malvados "señores de la droga" y los caballerosos "zares de las drogas", a carteles exóticos, a "plagas" de las drogas y a malhadados consumidores "esclavizados".

La hoja de coca andina y la cocaína constituyen un caso de análisis especialmente significativo de la historia de las cadenas de mercancías en América Latina. Ninguna de las dos existía como una mercancía importante antes de finales del siglo XIX, por lo que su compleja transformación en mercancías comercializables y exportables se puede rastrear históricamente. Antes que ingresar en mercados mundiales indiferenciados, la coca y la cocaína fueron organizadas en claras redes transnacionales de mercancías, y esas redes tienen una importancia analítica, según se argumenta en este estudio. El hecho de situar la coca en cadenas de relaciones arraigadas espacialmente también puede ayudar a desmitificar las drogas, a las que suele percibirse en conjuntos binarios tendenciosos de "oferta" y "demanda".

[1] Respecto de los puntos de vista económicos contra los postestructuralistas, véase Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 12-14; el libro está organizado por cadenas mundiales de mercancías. En lo concerniente a las drogas mundiales, véase Paul B. Stares, *Global Habit*, Brookings Institution, Washington, 1996, y Kenneth Pomeranz y Steven C. Topik, *The World that Trade Created*, M. E. Sharpe, Nueva York, 1999, cap. 3. Beyond Borders, un grupo de trabajo del Social Science Research Council (SSRC), estudiaba las economías ilícitas como flujos del tipo de las cadenas de mercancías.

Conceptualmente, considero que existen tensiones entre los enfoques sociológicos de las cadenas de mercancías y una gran parte de los enfoques de la economía neoclásica o institucional, aunque es provechoso tratar de tender puentes entre ellos. Después de todo, el concepto de las cadenas mundiales de mercancías, según el cual los mercados mundiales están estructurados socialmente y el poder está segmentado, se originó en la teoría de los sistemas mundiales de Wallerstein y, además, tiene el espíritu constructivista del concepto antropológico de "la vida social de las cosas". Para los historiadores, la cadena de mercancías puede funcionar como herramienta tanto descriptiva como analítica:[2] ayuda a comprender los diferenciales del poder entre los actores del "centro" y la "periferia" en las cadenas, aunque no con el espíritu determinista de la teoría de la dependencia del pasado. Cuando se centra en los flujos, no en los objetos o los lugares, el enfoque de la cadena de mercancías pone en tela de juicio las distinciones entre economías o sistemas de gobierno nacionales, todavía caras a los economistas neoclásicos e institucionales. En resumen, esa concepción holística ayuda a superar las líneas divisorias tradicionales entre los factores "internos" y los "externos", o entre los factores "económicos" y los "no económicos" en la historia latinoamericana, conjuntos binarios que comparten tanto la perspectiva neoclásica como la de la dependencia.

En este capítulo se trata de demostrar la utilidad de pensar en la coca y la cocaína en cadenas mundiales diferenciadas de mercancías a lo largo de un tiempo prolongado. Los datos cuantitativos derivan de fuentes variopintas que no se

[2] Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Nueva York, 1994; Amy Bellone, "The Cocaine Commodity Chain and Development Paths in Peru and Bolivia", en Roberto P. Korzeniewitz y William C. Smith (coords.), *Latin America in the World-Economy*, Greenwood, Westport, 1996 (véase el cap. 2). Respecto de la "civilización de las mercancías", véase Arjun Appadurai (coord.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986. En lo concerniente a la vida cultural de las mercancías, véase Sidney W. Mintz, *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Viking Penguin, Nueva York, 1985, o la versión en español, *Dulzura y poder: el lugar del azúcar en la historia moderna*, traducción de Laura Moles Fanju, Siglo XXI, México, 1996.

prestan a una agregación o comparación confiables;[3] tampoco se concentran en los gustos por la cocaína ni en sus intercambios ilícitos, que, en cualquier caso (salvo por una breve erupción entre 1905 y 1920), fueron modestos antes del decenio de 1970. El estudio abarca dos periodos amplios: durante el primero, de 1860 a 1910, tuvo lugar la creación de las redes mundiales tejidas en torno de las mercancías coca y cocaína: dos cadenas comerciales enlazaron la incipiente coca andina con los mercados extranjeros, el circuito alemán-estadunidense-andino y el circuito estadunidense-andino; mientras que, durante el segundo periodo, de 1910 a 1950, hubo un incremento de las restricciones políticas y comerciales sobre la coca y la cocaína, relacionadas en parte con el control internacional de los narcóticos. Durante el segundo periodo surgieron tres nuevas cadenas de mercancías que trabajaron para desplazar la coca y la cocaína andinas: una red hemisférica manejada por los Estados Unidos, una red colonial holandesa-europea y una red japonesa imperial panasiática. Esas cadenas, que se rompieron durante la segunda Guerra Mundial, fueron el preludio de los circuitos ilícitos de la cocaína que enlazaron nuevamente los Andes orientales con el mundo exterior durante el decenio de 1970.

[3] Una obra reciente sobre los agregados es un esfuerzo en equipo por recopilar estadísticas mundiales sobre el comercio histórico de la coca: David F. Musto, "International Traffic in Coca Through the Early 20th Century", *Drug and Alcohol Dependence*, 49:2, 1998, pp. 145-156. Un enfoque basado en la cadena de mercancías puede corregir los defectos de esos agregados, haciendo énfasis en las diferencias en las previsiones y los flujos, antes que en unas cantidades uniformadas artificialmente; por ejemplo, usando el "equivalente de la cocaína", pobremente definido (se basa en la reducción de todo el comercio en coca a un contenido uniforme de alcaloide de la cocaína). Musto pasa por alto el intenso comercio regional en hoja de coca para su uso tradicional (masticación, en Bolivia) o en preparaciones con coca (del norte del Perú, como los jarabes para bebidas estadunidenses y europeas), con lo que se sobreestima el consumo mundial de cocaína de principios del siglo xx y se subestima la importancia social del comercio interno y regional en coca.

El desarrollo de mercancías mundiales: la coca y la cocaína, de 1860 a 1910

La coca antes de la cocaína

La coca, con profundas raíces en la historia de la cultura andina, sólo se convirtió en una mercancía exportable a finales del siglo XIX. La hoja de coca se encuentra entre las plantas domesticadas más antiguas de la región andina, asociada estrechamente con la vida y las identidades culturales andinas. La hoja, que se cultiva en las altitudes medias de las regiones amazónicas subtropicales, se transporta ya seca tierra arriba para que la mastiquen los pueblos de las tierras altas, los coqueros, que han tenido la coca en alta estima desde hace miles de años por sus propiedades estimulantes, como parte de rutinas de trabajo en las alturas, para propósitos medicinales y nutritivos, y para el sostenimiento espiritual y comunitario. Durante la época del imperio inca (de 1420 a 1532 de nuestra era) la coca fue considerada como un artículo de prestigio, prohibida a las masas de trabajadores campesinos y sin valor de cambio explícito, aunque es probable que gran parte de su uso escapara a la regulación imperial. Después de la conquista que tuvo lugar durante el decenio de 1530, los españoles comercializaron parcialmente la coca, después de acalorados debates religiosos sobre su naturaleza diabólica, y establecieron plantaciones en las montañas andinas para proveerla a los trabajadores de los complejos mineros de la plata, como Potosí, al otro lado de los Andes. El uso de la coca se extendió: al término de la época colonial la masticación de la coca constituía un negocio considerable (que ayudó a introducir el dinero en los intercambios, tanto en las tierras bajas como en las altas), pero al mismo tiempo llegó a ser considerado un indicador generalizado de degeneración de la casta indígena. Por lo general las poblaciones del litoral y las élites blancas gobernantes no se permitían el gusto por la coca, al que consideraban un hábito sospechosamente "indio".

Los investigadores suelen reflexionar sobre las razones de que la coca no fuese asimilable, a diferencia del tabaco o el café, en el nuevo panteón de estimulantes coloniales de Europa

a principios de la era moderna y siguiera siendo un limitado circuito "regional" de una mercancía en el territorio colonizado que hoy ocupan el Perú y Bolivia,[4] y citan la desagradable estética de la masticación o sus primeras connotaciones étnicas, así como lo perecedero de la coca, que impedía embarcarla a Europa; sin embargo, tal vez sea mejor considerar a la coca como una mercancía estratégica *indirectamente*, como un insumo local del régimen minero peruano de mano de obra forzada del siglo XVII, vital para la expansión del comercio mundial; quizá debería considerarse que el reconocimiento y la adopción de la coca por Occidente meramente se demoró durante 300 años —hasta mediados del siglo XIX— y, más tarde, ya como cocaína industrializada, la coca se convirtió aceleradamente en una de las materias primas más rentables de la historia, en el comercio ilícito de droga del decenio de 1970.

Las revoluciones mundiales del siglo XIX del comercio y las ciencias generaron una valorización renovada de la coca y de su alcaloide, la cocaína, aislada por primera vez en 1860. El interés surgió en Europa, pero provocó reacciones activas en los Andes. Mucho tenía que cambiar para que la coca se convirtiera en una mercancía mundial auténtica: su prestigio científico, médico y étnico tenía que aumentar (tanto en Europa y los Estados Unidos como en las nuevas repúblicas del Perú y Bolivia), y necesitaba usos y puntos de venta "modernos", portavoces públicos y hacendados que colonizaran las tierras, para no mencionar redes de trabajo de peones, inversionistas, procesadores, transportistas marítimos y consumidores. Para abreviar una historia compleja, todo lo anterior llegó al mismo tiempo, rápidamente, poco después de 1850, cuando la botánica y la medicina europeas establecieron las propiedades estimulantes de la coca (antes discutibles), cuando las sociedades industrializadas adoptaron los nuevos esti-

[4] Jordan Goodman, *Tobacco in History: The Cultures of Dependence*, Routledge, Londres, 1993, pp. 49-51; Wolfgang Schivelbusch, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992, y Joseph Kennedy, *Coca Exotica: The Illustrated History of Cocaine*, Cornwall Books, Nueva York, 1985, caps. 5-7. Con respecto a una nueva mirada basada en las "mercancías", véase David T. Courtwright, *Forces of Habit: Drugs and the Making of the Modern World*, Harvard University Press, Cambridge, 2001.

mulantes de la salud de las masas (célebremente, en ese caso, con el Vin Mariani y la Coca-Cola), vendidos como modernas maravillas médicas (la cocaína, como anestesia general, a partir de 1885), y cuando las naciones andinas del Perú y Bolivia buscaban desesperadamente nuevos productos de exportación en la secuela de la devastadora Guerra del Pacífico de 1879 a 1883.

La conexión alemano-andina

En términos generales, el primer impulso a la producción andina de coca y cocaína provino a mediados del siglo XIX de la Europa "germánica" (y, en menor grado, de Francia y la Gran Bretaña), y para 1900 Alemania era la principal interesada en el estudio científico de la cocaína y en su producción. Esas influencias se sintieron fuertemente en el Perú (el principal exportador) y en los peruanos que organizaron el comercio inicial de la coca.

El interés en la coca como estimulante moderno se despertó a partir del desarrollo de la ciencia alemana de los alcaloides. Las relaciones de los viajeros de principios del siglo XIX, Alexander von Humboldt y, más tarde, el austriaco Johann Jakob von Tschudi y el sajón-suizo Eduard Friedrich Poeppig, desencadenaron una verdadera carrera europea para descubrir el principio activo de la coca. Los principales químicos alemanes, entre ellos Friedrich Wöhler, solicitaron a la expedición científica austriaca llevada a cabo por la fragata *Novara* a finales del decenio de 1850 grandes muestras de hojas de coca frescas —una verdadera rareza en Europa—, las cuales utilizó el estudiante del doctorado de química Albert Niemann en su aislamiento de la *Kokain* en 1860. Los médicos vieneses, más célebremente el joven Sigmund Freud, desempeñaron una importante función en la investigación y el fomento de los usos médicos de la cocaína en todo el mundo, y un impulso particularmente importante fue el descubrimiento que hizo Karl Koller en 1884 de las propiedades anestésicas locales de la cocaína, que revolucionaron el avance de la cirugía en Occidente.[5] Todos ellos usaron la escasa sal de hidroclorato de co-

[5] Robert Byck (coord.), *The Cocaine Papers by Sigmund Freud*, Stonehill.

caína fabricada por E. Merck (de Darmstadt), obtenida a partir de las modestas pero ya regulares importaciones de hojas secas de coca bolivianas y peruanas. El interés europeo en la coca había aumentado constantemente desde el decenio de 1850 y a partir de 1885 se inició un auge de la coca de 10 años de duración.

Junto con la fascinación por el alcaloide "científico" de la cocaína aumentó también la fascinación médica, comercial y popular por la hoja de la coca natural. La codicia de los nuevos estimulantes se despertó especialmente entre los "trabajadores cerebrales", que vivían entre los esfuerzos y los desórdenes neuróticos de las sociedades modernas. En Francia y la Gran Bretaña, particularmente, tuvo lugar un marcado movimiento generalizado de la "coca-manía" que tuvo claras raíces y asociaciones culturales, algunas con acentos andinos importados (dicho movimiento alcanzó su máximo esplendor más tarde, en los Estados Unidos). En 1863 el empresario corso Angelo Mariani lanzó su elíxir Vin Mariani, una combinación de coca y vino Bordeaux que tuvo un éxito asombroso y se ganó al mundo con sus campañas de comercialización, pretenciosamente artísticas y afectadas. Los ciclistas y los cantantes de ópera fueron la personificación de los bebedores de coca de la época. Entre 1863 y 1885 Mariani se convirtió en el mayor usuario de coca andina y el interés médico francés se filtró al Perú. Los médicos británicos, algunos oscuros, algunos famosos, también se concentraron en la coca (no en la cocaína alemana) como estimulante saludable y durante mucho tiempo defendieron los tónicos y los medicamentos de coca en función de sus propios términos terapéuticos. Con el auge de mediados del decenio de 1880 los Reales Jardines Botánicos de Kew (y, más tarde, el Real Instituto Botánico), que habían logrado maravillas similares con la quina y el caucho amazónicos, empezaron un estricto programa de investigación de la coca y experimentos botánicos coloniales en la India, Ceilán y otros lugares (al igual que los holandeses, los franceses e incluso los alemanes en Camerún).[6]

Nueva York, 1974, y respecto a la expedición de la fragata *Novara* (con su excelente primera relación), Joseph Kennedy, *Coca Exotica: The Illustrated History of Cocaine*, Cornwall Books, Nueva York, 1985, pp. 57-58.

[6] William Martindale, *Coca, Cocaine and Its Salts*, Lewis, Londres, 1886; véase el capítulo "Coca: Production and Use of Coca Leaves", pp. 388-392.

Con todo, las empresas alemanas y el puerto de Hamburgo dominaron el campo (véase el cuadro XII.1). Merck disfrutó la experiencia, las conexiones andinas y el prestigio del producto, pese a que fabricaba cantidades modestas —menos de un kilogramo al año— antes de 1884. Después de la adopción de la cocaína como anestésico para las cirugías dolorosas, la producción aumentó rápidamente a más de 500 kilogramos anuales en 1890, 1 500 en 1898 y más de 2 400 en 1902. Merck producía aproximadamente la cuarta parte de la cocaína del mundo que, durante 10 años, fue la línea de productos más rentable de la firma. Merck transformó la cocaína, que era una novedad médica experimental, en una mercancía comercializable cuando los precios internacionales cayeron de aproximadamente un dólar estadunidense por grano (0.648 gramos) en 1884 a aproximadamente sólo dos céntimos de dólar por grano en 1887. Otras firmas alemanas también se dedicaron a la cocaína, entre ellas Gehe, Knoll, Riedel y C. H. Boehringer Sohn, algunas con sucursales en los Estados Unidos.

El punto de inflexión para Merck fue de 1884 a 1886, es decir, el inicio de la anestesia y los usos médicos relacionados con la cocaína, cuando los precios y la producción se multiplicaron por cinco y 20, respectivamente. La cota máxima provocó crisis muy debatidas y alarmantes de la oferta internacional de la coca. La estrategia de Merck fue alentar a los proveedores peruanos de "cocaína cruda", es decir, una pasta de regiones boscosas no refinada de sulfato de cocaína cuasi procesada (entre 80 y 90% pura) y, con ese propósito, esa firma y otras empresas alemanas enviaron agentes a Lima. Se embarcaba mucho más fácilmente, duraba más en los trayectos prolongados con menos costos que la hoja en pacas y se procesaba en Alemania para obtener cocaína de grado medicinal para las redes de distribución mundial de Merck; asimismo, satisfacía la preferencia médico-cultural alemana por la cocaína científica "pura". Para 1900 casi todas las importaciones alemanas —más de 6 000 kilogramos anuales, con un valor de casi 100 000 libras esterlinas, en los años pico de 1903 a 1905— llegaban en esa forma, lo que hizo obsoletas las reme-

Aunque existen ensayos populares sobre Mariani y su famosa comercialización, la cultura francesa de la coca requiere investigación.

CUADRO XII.1. *Producción de cocaína e importaciones de coca y cocaína por la empresa Merck, 1879-1918*

Año	*Cocaína producida por Merck (kilogramos)*	*Coca importada (kilogramos)*		*Importaciones de pasta de cocaína procedentes de Java*
		procedente de Perú	*procedente de Java*	
1879-1880	0.05	25		
1880-1881	0.05	25		
1881-1882	0.09	58		
1882-1883	0.30	138		
1883-1884	1.41	655		
1884-1885	30	8655		
1885-1886	70	18396		
1886-1887	257	3629		
1887-1888	300			
1888-1889	303			
1889-1890	511			
1890-1891	557			
1891-1892	436			
1892-1893	505			
1893-1894	629			
1894-1895	645			
1895-1896	791			
1896-1897	831			

1897-1898	*1509*		
1898-1899	*1553*		
1899-1900	*1564*		
1900-1901	1418		
1901-1902	1886		
1902-1903	2454		
1903-1904	2157		
1904-1905	2246		
1905-1906	2146	58967	919
1907	1881	94018	1647
1908	3642	220429	3721
1909	4183	238066	3721
1910	5241	186127	3183
1911	4681	261254	4080
1912	6049	422776	6552
1913	8683	724189	10683
1914	6212	487245	7295
1915	265	203972	2966
1916	44	68380	829
1917	1246		
1918	1738	6744	72

FUENTE: H. R. Friman, "Germany and the Transformation of Cocaine", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Nueva York, 1999, cuadros 4.1 y 4.2.

sas marítimas de hoja de coca. El éxito alemán en la promoción de la cocaína semirrefinada también fue una razón primordial de que los proyectos coloniales rivales respecto de la coca (británicos, holandeses o la expedición estadunidense de Rusby para Parke-Davis) ya hubiesen sido abandonados en gran medida en el último decenio del siglo XIX.[7] La cocaína en bruto sin refinar también tuvo muchísimo éxito: dado que la producción mundial superó las 15 toneladas métricas a principios del siglo XX, los mercados de medicamentos se saturaron (también hubo un procesamiento nacional modesto de cocaína en Inglaterra, Francia, Italia, Suiza y Rusia). Merck se diversificó rápidamente en otras líneas de drogas y, debido a que las utilidades y las expectativas iban a la baja, las firmas alemanas formaron un "sindicato" de la cocaína (en 1905) con acuerdos de compras de monopsonio, fijación de precios de cartel y estrechos lazos orgánicos con el Estado alemán. Para 1910 el mercado ya no impulsaba predominantemente a la red europea de la cocaína.

La manera como las empresas europeas (en su mayoría alemanas) se infiltraron y modelaron el extremo peruano de la cadena fue decisiva en la definición de esa cadena distinta de la cocaína. Entre 1860 y 1880 los voceros médicos y culturales peruanos, hombres como Manuel A. Fuentes, los doctores Tomás Moreno y Maíz, José Casimiro Ulloa y José de los Ríos, superaron los prejuicios tradicionales de la élite y comenzaron a reevaluar seriamente la coca nativa como un producto bueno y ya comercializable. El ascendiente de la medicina de la Francia ilustrada se hizo sentir y, en realidad, el principal trabajador peruano en el campo después de la Guerra del Pacífico, el notable Alfredo Bignon, fue un farmacéutico francés naturalizado que trabajaba en Lima; pero el desarrollo comercial, que hizo del Perú el proveedor monopólico del mundo de coca y cocaína hacia 1900, siguió las huellas y las conexiones

[7] Véase H. Richard Friman, "Germany and the Transformation of Cocaine", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, *op. cit.*, pp. 83-104, y H. H. Rusby, *Jungle Memories*, McGraw-Hill, Nueva York, 1933, caps. 1 y 8; en lo concerniente a la ventaja peruana, véase "Production and Use of Coca Leaves" y "Exports of Crude Cocaine from Peru", *Bulletin of the Imperial Institute*, 8, Londres, 1910, pp. 388-393, y "Mr. Clements R. Markham on 'Coca-Cultivation'", *Chemist and Druggist*, 9 de abril de 1994.

alemanas (más algunas tendencias de la coca estadunidense). Durante un brote de experimentos farmacéuticos hechos en Lima entre 1884 y 1887 y poco conocidos —una versión local de los famosos "documentos sobre la coca" de Freud de la misma época—, Bignon perfeccionó un método original y simplificado para destilar "cocaína cruda" (o en bruto) que pronto promovieron los círculos médicos limeños y dos "comisiones de la coca" peruanas. Hacia 1886 los farmacéuticos alemanes de la capital, hombres de negocios como Meyer y Hafemann, se establecieron como los principales procesadores de cocaína y enviaban su producción a Hamburgo a través de las casas mercantiles alemanas (Pruis, Dammert y otras).[4] Ya en 1885 la firma C. F. Boehringer, de Mannheim, también había enviado a su propio químico a Lima.

Con todo, el dedicado Arnaldo Kitz, un mercader alemán que emigró a la capital del Perú y que era agente comercial de Merck, fue quien llegó hasta la fuente de aprovisionamiento: los Andes orientales, el antiquísimo lugar natal de la coca. Hacia 1890 Kitz ya se había internado en la aislada selva del distrito de Pozuzo, lugar de la legendaria colonia "perdida" de campesinos tiroleses del decenio de 1850, para establecer la primera fábrica de cocaína que funcionó en la región, y la fórmula de Bignon llegó a ser conocida como la fórmula "Kitz" en las regiones productoras. Hacia 1892 los ingresos provenientes de la cocaína sin refinar superaron los ingresos del Perú provenientes de la propia hoja de coca. A mediados del último decenio del siglo XIX Kitz mudó sus operaciones al cercano departamento de Huánuco, rico en haciendas de montaña, en la zona de Derrepente del distrito de Chinchao. Durante los 60 años siguientes ese distrito sería la capital de la coca andina de grado cocaína y entregaría la mayor parte de su producción a Alemania hasta la segunda Guerra Mundial. De 1885 a 1910 se puso un gran entusiasmo peruano en la colonización o "industrialización" de esas tierras serranas de coca con la ayuda

[4] En lo concerniente a Bignon, véase Paul Gootenberg, *La invención de la cocaína: la historia olvidada de Alfredo Bignon y la ciencia nacional peruana (1884-1890)*, Instituto de Estudios Peruanos, Col. Mínima, Lima, 2010. Véase también Joseph F. Spillane, *Cocaine: From Medical Marvel to Modern Menace in the United States, 1884-1920*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1999, p. 51.

de unos cuantos clanes de inmigrantes croatas y los miles de trabajadores y cosechadores campesinos que atrajo. Para 1910 la provincia de Huánuco en general era sede de casi una docena de manufactureras de cocaína (de aproximadamente 20 esparcidas por el país), con una élite regional basada en las haciendas cocaleras y de cocaína, y el extravagante jefe político regional y nacional Augusto Durand concentró y dominó la industria. Esas complejas estructuras locales de producción —en especial de la región central de Huánuco— estaban orientadas hacia un puñado de empresas farmacéuticas alemanas y conectadas con ellas a lo largo de miles de kilómetros.

En el año del cenit de la cocaína legal del Perú, aproximadamente 1901 (según los cónsules alemanes), la producción total alcanzó una máxima de 10700 kilogramos de cocaína semirefinada, que requirió el uso de unas 160 toneladas métricas de hoja de coca; asimismo, el Perú exportó 610 toneladas de hoja de coca (más de la mitad de ellas, de coca del norte de Trujillo, a los Estados Unidos) de una producción nacional que, según se especula, fue de 2100 toneladas; es decir, el auge de las exportaciones dejó unos dos tercios de la coca peruana en los circuitos indígenas tradicionales, gran parte de ella cultivada en el lejano sur cuzqueño.[9] En conjunto, la coca y la cocaína constituyeron, fugazmente, el quinto producto generador de ingresos más altos del Perú y siguieron estimulando la imaginación desarrollista de las élites nacionales liberales. En ese caso el éxito del Perú, guiado por las indicaciones alemanas, se logró a expensas de Bolivia, el país competidor y único productor mundial de coca comercial además del Perú; hacia 1900 Bolivia no había logrado la industrialización de ninguna de sus regiones productoras de coca de los Yungas (que anteriormente exportaban a Francia y a los Estados Unidos) y las ventas bolivianas para usos comerciales modernos en el hemisferio norte desaparecieron. Ahora bien, para comprender completamente esos

[9] En lo concerniente a Kitz, véase Paul Gootenberg, "Rise and Shine of a National Commodity: Peruvian Cocaine, 1885-1910", manuscrito, Woodrow Wilson Center, 2000, y Augusto Tamayo, *Informe sobre las colonias de Oxapampa y Pozuzo...*, Ministerio de Fomento, Lima, 1904; pp. 111-112. Las estadísticas son de "Cocaine-Manufacture in Peru", *Chemist and Druggist*, 9 de abril de 1904; véase también, Alejandro Garland, *El Perú en 1906*, Imprenta del Estado, Lima, 1907, pp. 180-182 y 213.

circuitos andinos es necesario explorar otra cadena de la mercancía coca: la que se formó entre los Estados Unidos y el Perú.

La cadena estadunidense-andina

El interés de los Estados Unidos en la coca y la cocaína se incrementó a partir de 1860 (y fue explosivo a partir de 1884) pero, a diferencia de la actitud de Alemania respecto de la cocaína científica, aquel país tenía una enorme inclinación médica, cultural y política hacia la hoja de coca: para 1900 los estadunidenses eran los mayores y más ávidos consumidores y fomentadores del uso de ambas sustancias en el mundo, sustancias que, para entonces, ya habían sido "domesticadas" como bienes estadunidenses; sin embargo, en ese mismo año, el modo de pensar y las políticas estadunidenses cambiaron radicalmente tanto en contra de la coca como de la cocaína y los Estados Unidos iniciaron su prolongada campaña mundial para prohibir ambos productos. En el largo plazo, las actitudes estadunidenses respecto de la coca deben verse bajo la óptica general de la expansión de la influencia informal de los Estados Unidos en la región andina.

La fascinación estadunidense por la hoja de coca, provocada por la curiosidad exportada de Europa, adoptó tonos claramente estadunidenses. En el decenio de 1880 los médicos, farmacéuticos, empresarios y mercachifles estadunidenses descubrieron la coca, que pronto se encontró entre los aditivos más generalizados de remedios y tónicos populares de patente, prescritos para tratar una gran variedad de enfermedades y males, reales e imaginarios, la mayoría de ellos relacionados con la "neurastenia", la enfermedad estadunidense de agotamiento nervioso relacionada con el veloz ritmo de la modernidad y la urbanización. Consecuentemente, la coca empezó como un bálsamo para el "pensador", si bien en el último decenio del siglo XIX su uso se estaba propagando a todo el espectro social y racial, incluso en forma de brebajes adicionados y vendidos con cocaína pura.[10] Las primeras empresas farmacéuticas estaduni-

[10] William S. Searle, *A New Form of Nervous Disease Together with an Essay on Erythroxylon Coca*, Nueva York, 1881; W. Golden Mortimer, *History of Coca: "The Divine Plant" of the Incas*, J. H. Vail, Nueva York, 1901, y Paul Goo-

denses fabricantes de drogas, como la Parke-Davis Company, de Detroit, se especializaron en los medicamentos basados en la coca. Decenas de los principales médicos estadunidenses experimentaron con la coca (y más tarde con la cocaína) y escribieron y debatieron sobre sus beneficios, aunque su atractivo derivaba sobre todo de la tradición del curandero herbolario o de la medicina "ecléctica", que todavía era una poderosa alternativa a la medicina alopática de estilo europeo. El romance estadunidense con la coca se hace eco en el clásico volumen de 1901 del doctor W. Golden Mortimer, *History of Coca: "The Divine Plant" of the Incas* [Historia de la coca: la "planta divina" de los incas], que todavía es una fuente maravillosa sobre la coca; y, por supuesto, sigue vivo en el refresco nacional estadunidense adicionado con coca, la Coca-Cola, lanzada en 1886 como una bebida seca, imitación sureña de la popular bebida de Mariani y uno de los bienes de consumo precursores de la modernidad. En los primeros años del siglo XX Estados Unidos importaron entre 600 y 1 000 toneladas métricas anuales de coca, sobre todo para ese popular mercado.

Los Estados Unidos fomentaron activamente los primeros sectores andinos de la coca. En 1887, además de las modestas ventas bolivianas, el Perú exportó únicamente 8 000 kilogramos de coca. Durante la crisis del periodo de 1884 a 1887 provocada por la escasez de coca, los debates relacionados con la oferta de ese producto que tuvieron lugar en las revistas farmacéuticas estadunidenses eran encarnizados e incluían planes de crecimiento nacional. Parke-Davis envió a Bolivia a su precursor en el campo de la etnobotánica, Henry Hurd Rusby —personaje sobresaliente en la química farmacéutica estadunidense—, en una legendaria expedición sobre la coca, para buscar nuevos lugares de aprovisionamiento, métodos de procesamiento y terapias nativas basadas en la coca. La Marina estadunidense y los cónsules de ese país en las regiones andinas, establecidos en La Paz y Lima, se dedicaron a identificar y asegurar las rutas de aprovisionamiento de coca. En el último decenio del siglo XIX los agregados comerciales estadunidenses en Lima afinaron los contactos con los fabricantes lo-

---

tenberg, "Between Coca and Cocaine: A Century or More of U. S.-Peruvian Drug Paradoxes, 1860-1980", *Hispanic American Historical Review*, 83:1, 2003, pp. 119-150.

cales de cocaína (incluido German Kitz) y ayudaron a los peruanos a mejorar sus técnicas de secado de la hoja y de su embarque para el transporte marítimo. Los productores de coca peruanos reaccionaron bien a esas señales y a las del mercado, puesto que exportaron más del doble de coca durante ese decenio. Bolivia, por su parte, cargada con los costos del tortuoso transporte, abandonó gradualmente las ventas al extranjero y, para 1910, se concentró en el comercio regional con los coqueros, que había emigrado a las regiones de producción, tanto de la propia Bolivia como del norte de Argentina, así como de Chile e incluso del sur del Perú.

Las compañías farmacéuticas y los médicos estadunidenses reaccionaron con entusiasmo al descubrimiento de las propiedades anestésicas de la cocaína logrado en 1884 y pusieron a prueba toda la gama de sus usos médicos "modernos" (aunque muy pronto descubrieron también los peligros y los atractivos ilícitos de la cocaína). Hacia mediados del último decenio del siglo XIX las principales empresas —entre ellas Parke-Davis, Schlieffelin, Mallinkrodt y Merck de Nueva Jersey— ya competían vigorosamente con las proveedoras alemanas;[11] en 1900 refinaron un total de cinco a seis toneladas métricas de cocaína, aproximadamente un tercio de la oferta mundial; y, en 1903, el consumo total de los Estados Unidos (incluidas las importaciones de Europa) alcanzó una máxima de aproximadamente nueve toneladas, equivalentes a dos tercios del consumo mundial total, que fue de unas 15 toneladas. Incluso la política de aranceles desempeñó su parte: mientras que la hoja de coca ingresaba libremente, los altos aranceles reales sobre la cocaína favorecieron de manera decidida la producción nacional de cocaína extraída de la hoja de coca importada, y los propios procesadores de cocaína peruana percibieron esa parcialidad industrial. La combinación del gusto del consumidor estadunidense por la coca, que se incrementó a partir de 1900 con el espectacular éxito de la Coca-Cola (y sus innumerables imitadores), así como la proximidad con los Andes, que significaba contar con hoja

[11] Joseph F. Spillane, *Cocaine: From Medical Marvel to Modern Menace...* op. cit., cap. 3, y Joseph F. Spillane, "Making a Modern Drug: The Manufacture, Sale and Control of Cocaine in the United States, 1880-1920", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, op. cit., pp. 21-45.

de coca más fresca, hizo que los Estados Unidos nunca siguieran el cambio alemán a las importaciones a gran escala de cocaína peruana en bruto.

En realidad, desde 1900 los compradores estadunidenses se concentraron crecientemente en un claro circuito norteño de la hoja de coca en el Perú, el del occidente del departamento de La Libertad, en lugar de hacerlo en las tierras amazónicas de Huánuco o en las regiones cocaleras indígenas del departamento del Cuzco. Se consideraba que la hoja de coca llamada de Trujillo, que se cultivaba en condiciones más secas, tenía más gusto, menos alcaloide y era mejor para los tónicos, como la llamada "mercancía núm. 5" secreta usada en la Coca-Cola. En realidad, fue un ciudadano alemán, Louis Schaefer (químico de la compañía Boehringer enviado a Lima en 1885), quien, saltando de una cadena a otra, estableció en los Estados Unidos esa empresa, que pronto se transformó en Maywood Chemical Works, de Nueva Jersey, el principal intermediario del jarabe de la Coca-Cola con el Perú. Los distritos de Sacamanca y Otuzco, del departamento de La Libertad, evolucionaron hacia la oferta en el largo plazo de su hoja, preparada especialmente para la Coca-Cola, que organizaron y gestionaban los clanes de mercaderes regionales Goicochea y Pinillos.[12] En resumen, la cadena alemana y la estadunidense se desarrollaron en torno de principios culturales, médicos, comerciales y políticos diferentes e incluso se organizaron en zonas y redes completamente distintas en los Andes.

Finalmente, es necesario hacer notar el impacto inicial del movimiento estadunidense en contra de la cocaína. Una historia larga y fascinante —que se narra en otra parte—, y el temor y el desprecio estadunidenses crecientes por la cocaína (y, menos racionalmente, por la coca), fueron el otro lado de la moneda del entusiasmo inicial. La cocaína era sintomática de la llamada "enfermedad estadunidense", del amor-odio por las drogas como panacea para todos los males y como un fla-

[12] Respecto del circuito del jarabe, véase Paul Gootenberg, "Secret Ingredients: The Politics of Coca in U. S.-Peruvian Relations, 1915-65", *Journal of Latin American Studies*, 36: 2, 2004, pp. 233-265, basado en U. S. National Archives, RG170, U. S. Federal Bureau of Narcotics (FBN) foreign papers; RG 59, Department of State and NA RG170 (FBN), cajas 19-20, coca, Coca-Cola. Emile Pilli, *The Coca Industry of Peru*, manuscrito, Merck, Nueva Jersey, 1943.

gelo, para parafrasear al historiador de la medicina David F. Musto. Hacia 1900 la opinión médica, reformista y gubernamental predominante empezó a volverse en contra de la coca y la cocaína lícitas, junto con el alcohol y los verdaderos narcóticos, y en contra de ese "demonio" que se diseminaba: el uso ilícito, que se suponía era característico de las minorías raciales o de las clases bajas.[13] Para 1915 los Estados Unidos se habían convertido en un cruzado solitario que combatía contra el "cocainismo" en el mundo y, para comenzar, describía a Alemania como un imperio maligno de las drogas. Los controles estadunidenses sobre la coca y la cocaína, establecidos legalmente entre 1906 y 1922, tuvieron muchos efectos paradójicos, muchos de ellos todavía en vigor hoy en día, como la prohibición de la inofensiva hoja de la coca como bien de consumo. A medida que la demanda de cocaína se regulaba y reducía, mediante un intrincado sistema de controles de la coca, el resultado era un alto grado de cooperación entre el Estado y las compañías farmacéuticas en la definición del sector y de los intereses oficiales en ella o contra ella. En realidad, para el decenio de 1920, sólo dos nuevas empresas de Nueva Jersey —la nacionalizada Merck y el socio de la Coca-Cola, Maywood Chemical Works— trabajaban con la coca y la cocaína y el negocio adoptó las características de un monopolio. En efecto, la legislación estadunidense sistematizó (con propósitos de control) la antigua propensión estadunidense a las importaciones de hoja de coca,[14] con el resultado de que se formó una cadena de la coca gobernada por el Estado y similar a un cartel, en ese sentido, no tan diferente de la cadena de la cocaína europea, constituida formalmente como un cartel. En 1910 la coca mundial —dividida en dos cadenas distintas ligadas a diferentes zonas de producción en los Andes— se vio sometida a presiones en conflicto.

[13] David F. Musto, *The American Disease: The Origins of U. S. Narcotics Control*, Oxford University Press, Nueva York, 1973, y Joseph F. Spillane, *Cocaine: From Medical Marvel to Modern Menace...*, *op. cit.*, caps. 5-8.

[14] Paul Gootenberg, "Secret Ingredients", del U. S. Federal Bureau of Narcotics (FBN), de documentos extranjeros en los U. S. National Archives (National Archives, Record Group 59, Dept. of State and NA RG170, FBN), coca, Coca-Cola.

REPARTICIÓN DE LA COCA MUNDIAL, DE 1910 A 1950

El periodo de 1910 a 1950 representa la edad media en declinación de la cocaína, entre el cenit lícito de la droga y la prohibición mundial, después de 1950, de los lugares de procedencia y del consumo de la droga. De una producción de 15 o más toneladas métricas en 1905 es probable que el total se haya reducido a la mitad hacia 1930; en 1950 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) fijó las necesidades médicas del mundo en menos de cuatro toneladas métricas. Cuatro factores provocaron esa caída continua: su uso médico cada vez más reducido (como anestésico) debido a los sustitutos y a la opinión médica; las leyes y las campañas de los Estados Unidos contra la cocaína; las campañas de las organizaciones internacionales, cuyos esfuerzos iban dirigidos sobre todo contra los narcóticos, y el retiro comercial y la diversificación de los vulnerables productores y cultivadores de coca. Hasta ahora la cocaína ilícita apenas ha compensado el bloqueo del mercado, después de un fugaz resurgimiento (provocado por el exceso de existencias para usos farmacéuticos), desde el decenio de 1920 hasta principios del de 1930. Los Estados Unidos, el mayor mercado consumidor, iniciaron las restricciones nacionales con las leyes de la Dirección de Alimentos y Medicinas (FDA, por sus siglas en inglés: U. S. Food and Drug Administration), seguidas por la prohibición federal mediante la Ley Harrison de 1914 y el establecimiento en 1922 de un verdadero sistema de control de las importaciones;[15] asimismo, aunque con menos éxito, buscó la imposición de controles mundiales de la cocaína en las convenciones de La Haya sobre opiatos de 1912 a 1914 y en las sucesivas convenciones contra narcóticos de Ginebra que empezaron en 1924-1925, patrocinadas por la Liga de las Naciones.

Con todo, en lugar de desaparecer, la cocaína se dividió en un nuevo trío de cadenas de su comercio estructuradas políticamente y definidas geográficamente. La primera fue una ca-

[15] Paul Gootenberg, "Reluctance or Resistance?: Constructing Cocaine (Prohibitions) in Peru, 1910-50", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, *op. cit.*, pp. 46-82.

dena mercantilista colonial holandesa entre Java y Europa que para 1915 ya había desplazado rápidamente a los productores peruanos. La segunda fue un circuito panasiático patrocinado por Japón, lanzado de 1920 a 1940 en reacción a los imperativos de la Liga de las Naciones y a las necesidades industriales. La tercer cadena, en fin, fue un eslabón residual de la cadena de los Andes a los Estados Unidos, donde estaba ligado cada vez más a los privilegios de los consorcios (sobre todo los de la Coca-Cola) y el control de las drogas (bajo el Departamento Federal de Narcóticos; FBN, por sus siglas en inglés: Federal Bureau of Narcotics, cuyo comisionado fue Harry Anslinger a partir de 1930) y que, en el extremo geográfico peruano, se dividió en dos circuitos, el de la coca y el de la cocaína, y en proyectos nacionales también fragmentados. Esa incrustación en el mercado difícilmente era inesperada en el caso de una mercancía en decadencia y politizada. Los mercados mundiales de coca y cocaína, establecidos durante el periodo anterior, dejaron de existir.

El auge de la coca colonial holandesa, de 1905 a 1930

El veloz ascenso de los holandeses a la prominencia en el comercio mundial en coca y cocaína tomó por sorpresa a todas las partes interesadas, en especial a los peruanos, quienes hasta 1900 creían que disfrutaban de un derecho natural de nacimiento "inca" al mercado mundial de la coca. En 1904 la isla holandesa de Java (ahora parte de Indonesia) exportó únicamente 26 toneladas de hoja de coca, pero en 1922 sus exportaciones se dispararon a 800 toneladas y, en 1920, llegaron a una gigantesca oferta de coca para usos industriales de 1 700 toneladas, por lo que el mercado mundial se saturó. Los holandeses establecieron un régimen industrial de la cocaína claramente productivo e integrado, pero fue desmantelado por decreto casi tan rápidamente como apareció.

El interés comercial científico holandés por la coca data del decenio de 1850 y la plantación se inició a mediados de la década de 1880, cuando experimentos botánicos similares se difundieron entre las potencias coloniales europeas. Una ven-

taja fue accidental: el arbusto de la coca, con un contenido de alcaloide anormalmente alto, que recibieron de los Jardines Botánicos de Buitenzorg (la actual Bogor) los hacendados javaneses, era descendiente de una cepa especial del *Erythroxylon novogranatense* peruano, llevada originalmente a Kew. Contenía el doble (hasta 1.5%) del alcaloide de cocaína de la calidad de la hoja de Huánuco, pero en forma de ecgonina cristalizada, difícil de refinar y prácticamente inútil para los productos herbolarios de la coca. Dado el veloz ingreso del Perú en la producción de cocaína en bruto durante el periodo de 1885 a 1900, no se mostró mucho interés en la coca javanesa, si bien ya llegaban a los compradores europeos algunos lotes pequeños.

Después de 1900 varios factores hicieron que el interés holandés se centrara nuevamente en la coca, espoleado por los especialistas botánicos nacionales, como De Jong y Reens. Uno fue el establecimiento en 1900 de la gran compañía de Ámsterdam subsidiada por la banca estatal, la Nederlandsch Cocainefabrieck (NCF), que adquirió las patentes alemanas de la avanzada tecnología para extraer la cocaína a partir de la ecgonina. El segundo factor fueron las constantes inversiones en la productividad y la calidad de las plantaciones: la mano de obra campesina asiática más barata, las cuatro cosechas anuales, las economías de escala, la racionalización técnica y los proyectos de combinación de cultivos con el caucho y el té, todo lo cual permitió que la eficacia de las plantaciones javanesas superara el azaroso cultivo de la coca al estilo de los campesinos de los Andes. Para 1911 ya habían capturado la cuarta parte del mercado mundial, que ingresaba a través de Ámsterdam a una industria de la cocaína completamente integrada y de altas utilidades (véase el cuadro XII.2).[16] Los trastornos causados por la primera Guerra Mundial estimularon la dependencia europea de ese corredor de la coca. La coca de grado industrial también llegó a Japón, Bélgica, Francia e incluso los Estados Unidos. Durante la década de 1920, impresionada por la confiable calidad de la coca holandesa, Merck

[16] Marcel de Kort, "Doctors, Diplomats, and Businessmen: Conflicting Interests in the Netherlands and Dutch East Indies", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, *op. cit.*, pp. 123-145; Steven B. Karch, *A Brief History of Cocaine*, CRC Press, Boca Raton, 1998, caps. 2 y 6, y Emma Reens, "La coca de Java", tesis, París, 1917.

CUADRO XII.2. *Exportaciones de coca procedentes de Java, 1904-1935 (kilogramos)*

Año	*Coca*	*Año*	*Coca*	*Año*	*Coca*
1904	25836	1915	1089076	1926	1043000
1905	67000	1916	407984	1927	709000
1906	122000	1917	271911	1928	385000
1907	200000	1918	661968	1929	585000
1908	417000	1919	994203	1930	354000
1909	373000	1920	1676621	1931	304000
1910	430000	1921	1137373	1932	209000
1911	750000	1922	1283503	1933	161000
1912	1075000	1923	907335	1934	105000
1913	1332000	1924	1118000	1935	125000
1914	1353270	1925	1008000		

NOTA: 1000 kilogramos = 1 tonelada métrica.

FUENTE: D. F. Musto, "International Traffic in Coca Through the Early 20th Century", *Drug and Alcohol Dependence*, 49: 1998, cuadro 12.5.

de Nueva Jersey adquirió su propia plantación javanesa, que produjo con regularidad hasta bien entrado el decenio de 1930. Así, ya existían tres "centros" mundiales de cocaína industrial: Darmstadt, el norte de Nueva Jersey y Ámsterdam, con una Nederlandsch Cocainefabrieck ampliada como la mayor productora mundial. Juntos, esos tres centros redujeron drásticamente las perspectivas de la coca peruana (expulsada de los mercados europeos de 1908 a 1915) y de la cocaína semirrefinada, confinadas a los deprimidos procesadores alemanes, y, en consecuencia, el valor de las exportaciones de coca y cocaína peruanas cayó aproximadamente 95% durante el decenio de 1920; los peruanos observaban esos desafortunados acontecimientos sin el tiempo, ni el capital ni los conocimientos técnicos para reaccionar.[17]

Lo paradójico es que la red holandesa de la cocaína desapareció casi tan velozmente como surgió. En 1920 la coca de Java satisfizo prácticamente toda la demanda mundial de cocaína de 12 toneladas; pero los precios se desplomaron y los ingresos zigzaguearon a todo lo largo del decenio de 1920, y, con el propósito de diversificarse, la Nederlandsch Cocainefabrieck empezó incluso a fabricar novocaína, el sustituto sintético más parecido a la cocaína. Ahora bien, con el fin de manejar el superávit se decidió establecer controles de precios. En 1924 se formó un nuevo sindicato formal de empresas farmacéuticas (y no se trata de un juego de palabras relacionado con los carteles colombianos), la Convención Europea de Productores de Cocaína, ayudada por la propia Liga de las Naciones (interesada sobre todo en las fórmulas para el control de las drogas), con ocho compañías: la Nederlandsch Cocainefabrieck, los tres más grandes fabricantes alemanes y sólo cuatro pequeñas firmas nacionales, una francesa, una británica, una alemana y una rusa. En un principio, lo anterior significó más compras directas a Java, pero también que las cuotas de cocaína iban en descenso constante. También se formó una Asociación de Productores de Coca holandesa que pronto redujo su tamaño y se diversificó en cultivos alternos. Desde fi-

[17] M. A. Deneaud, "Informe que presenta el cónsul sobre la coca de la isla de Java", *Boletín del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú*, núm. 15, 1918. Con respecto a la decadencia de la coca del Perú, véase Carlos E. Paz Soldán, *La coca peruana: memorándum sobre su situación actual*, SNA, Lima, 1936.

nales del decenio de 1920 la producción holandesa cayó sistemáticamente: de 1929 a 1931, mediante unos movimientos políticos contradictorios, Holanda optó por cumplir con los controles de las exportaciones de coca y cocaína establecidos por el Acuerdo de Ginebra de Limitación de la Fabricación, de la Liga de las Naciones (a pesar del descontento con las cruzadas de los Estados Unidos contra las drogas y el favoritismo fiscal para con los monopolistas coloniales del opio). Dado que el mercado nacional holandés era muy reducido, la producción de la Nederlandsch Cocainefabrieck decayó a 250 o 300 kilogramos anuales.[18] Posteriormente, la invasión japonesa de Java durante la segunda Guerra Mundial rompió la cadena y la posterior ocupación estadunidense llevó a que se ordenara la destrucción de las plantaciones de coca que todavía existían en la isla. Había sido una breve pero espectacular asociación política del Estado, la industria y los hacendados colonialistas (y, en el presente, un recordatorio de que la coca puede escapar fácilmente de los Andes hacia otros ámbitos tropicales, si las presiones aumentan).

La cocaína imperial japonesa

La red de la cocaína japonesa, de 1920 a 1940, aun es menos conocida y bien puede haber sido inspirada por el ejemplo holandés, así como por un buen número de intrigantes cruces entre cadenas. Hacia el decenio de 1930 Japón era uno de los principales productores y proveedores de cocaína del sur y el sudeste de Asia, si bien la magnitud (y licitud) de ese sector sancionado por el Estado permanece oculta en la controversia.

Las primeras participaciones japonesas en la coca y la cocaína fueron en reacción a las iniciativas de Occidente. Jokichi Takamine, un brillante químico japonés (todavía recordado por haber sintetizado la adrenalina), había trabajado para Parke-Davis en el cenit de su época de la cocaína del último decenio del siglo XIX y llevó su experiencia a la compañía far-

[18] Según De Kort, la erradicación de la coca fue una condición de los Estados Unidos para la (breve) reocupación holandesa de Indonesia después de 1945; véase Marcel de Kort, "Doctors, Diplomats, and Businessmen...", *op. cit.*, pp. 126-143.

macéutica japonesa Sankyo, entonces en expansión, de la que, de hecho, fue su vicepresidente a finales del decenio de 1910. Las empresas azucareras coloniales de Formosa (Taiwán) comenzaron a invertir en la coca aproximadamente en la misma época, si bien las empresas procesadoras empezaron por comprar coca y cocaína sin refinar de Java y el Perú hasta que lograron la autosuficiencia, en el decenio de 1930. En realidad, la compañía farmacéutica Hoshi había adquirido en 1917 una extensión de tierras donde se producía coca en el centro del valle Huallaga del Perú, la hacienda Tulumayo, que no sólo era una fuente de coca de calidad sino probablemente también de conocimientos sobre el negocio en general, mientras que otras empresas establecieron plantaciones en Java.[19] Y otra influencia fue un grupo de empresas farmacéuticas alemanas que, después del establecimiento de los controles sobre las exportaciones de los opiatos y la cocaína en 1912, empezaron a usar compañías japonesas para hacer transbordos en la sombra (prohibidos en China), desde 1910 hasta 1930. Debido a los excedentes de cocaína europea, esos transbordos fueron importantes: algunos años más de 1 800 kilogramos de cocaína pasaron por Japón en ese comercio cuasi ilícito.

La participación de Japón en los narcóticos en general ha sido interpretada en dos sentidos contrarios y las alarmas internacionales sonaron desde el principio. En un sentido, se considera que se ajustó al proceso de industrialización y a la esfera del comercio expansionista de Japón orientados hacia Asia. Durante la primera Guerra Mundial, Japón empezó a buscar la autosuficiencia debido a los trastornos del comercio; la estrecha relación del Estado y las grandes firmas fue una característica básica de la cultura empresarial japonesa, y las compañías farmacéuticas representaron un elemento importante de la modernización científica. Para los japoneses las exportaciones de drogas eran un negocio normal: Japón —que

[19] H. Richard Friman, *NarcoDiplomacy: Exporting the U. S. War on Drugs*, Cornell University Press, Ithaca, 1996, cap. 3. Katherine Meyer, "Japan and the World Narcotics Traffic", en Jordan Goodman *et al.*, *Consuming Habits: Drugs in History and Anthropology*, Routledge, Londres, 1995, y Steven B. Karch, "Japan and the Cocaine Industry of Southeast Asia, 1864-1944", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 146-164. NA RG59, DecFile 823.114, Peru/Narcotics, 15 de enero de 1923 (Tulumayo).

nunca experimentó un temor nacional por las drogas— no compartía los nuevos ideales occidentales de demarcar las sustancias "ilícitas" de las lícitas (y más tarde, como es muy bien sabido, abandonó la Liga de las Naciones). De acuerdo con un segundo punto de vista —arraigado en las preocupaciones del decenio de 1920 de los Estados Unidos y la Liga de las Naciones y en los testimonios de los juicios por crímenes de guerra de Tokio—, se considera que la participación de Japón en las drogas fue extraordinaria o nefanda y que su comercio se basaba en el engaño deliberado (para las agencias occidentales de control de las drogas) y en la especulación militarista o imperialista con las ventas ilícitas a través de Asia.[20] Sin dejarse llevar por la teoría de la conspiración contra Japón al menos se puede decir que la cadena japonesa surgió de las sombras de la creciente jurisdicción de la Liga de las Naciones sobre las drogas: apareció una red asiática de la cocaína cada vez más autónoma que perduró hasta 1945.

En 1920 el propio Japón produjo más de 1 800 kilogramos de cocaína, que en 1922 se duplicaron a 3 600. Las cifras oficiales sobre el decenio de 1930 se redujeron apenas a un poco más de 900 kilogramos, aunque los funcionarios de la Liga de las Naciones y algunos historiadores han considerado que se trataba de estadísticas adulteradas para el consumo externo (lo cual constituye una acusación difícil de demostrar, si bien Karch lo ha intentado mediante estimaciones del coeficiente entre coca y alcaloides). Las exportaciones a través de Asia cayeron oficialmente a cifras insignificantes, aun cuando hubo registros de quejas contra las empresas japonesas e informes sobre sus prácticas, así como casos de contrabando deliberado, como los frascos etiquetados como "Fujitsuru" y "Taiwan Governor" en la India. Otros especialistas han hecho notar la cooperación diplomática entre Japón y los funcionarios internacionales de las drogas, al menos hasta las invasiones de Manchuria y China, donde las ventas de opiatos se convirtieron en una cuestión contenciosa. Las firmas que fabricaban cocaína y morfina eran algunas de las más grandes de Japón: las compañías farmacéuticas Hoshi, Sankyo, Koto y Shiongo,

[20] Un equilibrado relato comparativo con Alemania es el de H. Richard Friman, *NarcoDiplomacy...*, *op. cit.*

que disfrutaban de lazos crecientes con los principales trusts comerciales (como Mitsui y Mitsubishi) y con funcionarios gubernamentales, coloniales y militares interrelacionados. Se sabe que en 1934 el distrito Kagi de Taiwán mantuvo un poco más de 280 hectáreas en cultivo intensivo de coca (de las farmacéuticas Shovaju y Hoshi, de Taiwán), cuando los anteriores terrenos de Iowa Jima y Okinawa fueron abandonados. A finales del decenio de 1930 Formosa cosechaba unos 163 000 kilogramos de hoja de coca anualmente, sobre todo para la fábrica de la Taiwan Drug Manufacturing Co. Ltd. Las importaciones de hoja de coca peruana fueron descontinuadas oficialmente en 1938 (en realidad el Perú nacionalizó la hacienda Tulumayo, que tuvo una colorida historia posterior propia).[21] Durante la segunda Guerra Mundial toda la industria farmacéutica autosuficiente del Japón imperial fue puesta bajo la jurisdicción del gobierno de guerra. En ese sentido, si la cocaína fue realmente comercializada con propósitos no médicos a través del Asia ocupada —y las pruebas se refieren sobre todo a los opiatos—, el Estado fue el responsable. Sea lo que fuere, la coca taiwanesa fue destruida por la guerra y el sector farmacéutico japonés se reorganizó en 1945, sin la cocaína, durante la ocupación estadunidense (y sus prácticas anteriores fueron motivo de una acusación explícita ante los tribunales de guerra estadunidenses). Una esfera autónoma de la coca de 20 años de duración terminó abruptamente.

La cadena estadunidense-andina, de 1910 a 1950

A pesar de sus competidores y su decadencia cuantitativa relativa, la cadena estadunidense-peruana resultó ser (aunque no obviamente) la más flexible, resistente, adaptable e impor-

[21] Karch estima la producción de Japón en siete toneladas métricas (por encima de la oferta mundial lícita) mediante sus propios coeficientes entre área cultivada y alcaloide; véase Steven B. Karch, *A Brief History of Cocaine*, *op. cit.*, cap. 10. Tulumayo tuvo una historia asombrosa: propiedad primero de Kitz y luego de Durand, y nacionalizada en 1937, se convirtió en la Estación Agrícola Tropical de los Estados Unidos en Tingo María, el epicentro de la cocaína ilícita durante el decenio de 1970.

tante de las historias de la coca y la cocaína en el largo plazo. Los sectores modernos de las mercancías coca y cocaína germinaron en el Perú del último decenio del siglo XIX, con los Estados Unidos como el mercado consumidor que los definía. Las modernas políticas estadunidenses de principios del siglo XX contra la cocaína se incubaron en esa relación peculiar, y durante el periodo de 1960 a 1980, cuando la cocaína ilícita alzó el vuelo, la cadena, para reinventarse a sí misma bajo esa nueva forma, empezó en el oriente del Perú y, como es bien sabido, se abrió paso hasta Miami y Hollywood. Esa es la cadena central de la cocaína desde el punto de vista histórico, si bien se caracterizó por un intercambio lícito en disminución durante la mayor parte del siglo XX.

Las estadísticas agregadas —vista la decadencia desde el Perú— muestran que el comercio en coca, sobre todo con los Estados Unidos, cayó de una media de 584000 kilogramos durante el periodo de 1909 a 1913 a 242000 kilogramos de 1919 a 1923 y a 128000 kilogramos de 1929 a 1933, antes de aumentar al intervalo de 300000 a 400000 toneladas durante la segunda Guerra Mundial (para las urgencias de la guerra y los usos de la compañía Coca-Cola). Las exportaciones de cocaína en bruto, sobre todo de la región de Huánuco, cayeron de más de 10 toneladas métricas en su cenit de 1905 a 1906, sobre todo a Alemania, a una tonelada en 1927 y a una inestable cifra de 200 a 900 kilogramos a todo lo largo del decenio de 1930. Durante la década de 1920 no ingresó a los Estados Unidos cocaína semirrefinada, prohibida estrictamente por la ley, aunque los peruanos se habían diversificado modestamente con los nuevos compradores de Japón y Francia (entre aproximadamente 10 países que habían conservado pequeñas líneas nacionales de alcaloides); pero para mediados del decenio de 1930 la políticamente peligrosa Alemania, con seis empresas que todavía fabricaban cocaína, era realmente el único cliente que le quedaba al Perú: los ingresos combinados de éste provenientes de las exportaciones se desplomaron a menos de 200000 soles durante todo el decenio de 1940. Debido a lo volátil de los precios a la baja, la caída total del valor de las exportaciones de coca y cocaína fue de más de 90% de su anterior cota máxima de principios del siglo XX. Fue un derrumbe radical, en especial dadas las esperanzas nacionales depositadas en la cocaína. En lo económico, la coca y

la cocaína acabaron por ser secundarias para el Perú, salvo en lo relativo a las regiones.

La inspección de esas regiones revela la reconfiguración de los circuitos peruanos de la coca y la cocaína (Bolivia ya estaba limitada completamente a los usuarios tradicionales o al comercio fronterizo). El hecho notable es que cuando la industria peruana de la cocaína ingresó al mercado y se sometió a las restricciones legales, ni se "modernizó" en una industria integrada o actualizada tecnológicamente, como algunos pedían, ni se convirtió en un comercio ilícito a partir de las regiones de producción (comercio que no existió en ninguna parte sino hasta el decenio de 1950).

Un cambio importante fue el retorno de la hoja de coca al "mercado nacional" de los usuarios tradicionales. Los informes de los cauces de exportación indican que, durante el auge de los últimos años del siglo XIX, se exportó aproximadamente un tercio de la coca peruana (aunque esa cifra es dudosa), mientras que durante el periodo de 1930 a 1950 la proporción comercializable fue mucho menor: aproximadamente 3%, según la mayoría de las estimaciones. La involución de ese mercado refleja en parte el constante crecimiento de la población de indios del Perú y la intensificación de la emigración de su mano de obra durante el siglo XX. La coca para el uso tradicional de los trabajadores aumentó de 4800 toneladas métricas, es decir, 4.8 millones de kilogramos, a mediados del decenio de 1920, a 5400000 kilogramos en 1930, a más de 6000000 de kilogramos en 1940 y a 8000000 u 11000000 de kilogramos en la década de 1950. Regionalmente, lo anterior se tradujo en un desplazamiento de la frontera de la coca, hecho público por los agrónomos nacionales, sobre todo hacia nuevas regiones tropicales del sur (en especial al valle de La Convención, del departamento del Cuzco), cerca de la "mancha india" indígena, que antes había consumido la hoja de coca boliviana. A principios del decenio de 1940, haciendo un cálculo rudimentario, un experto estadunidense estimó la cosecha total de hoja de coca del Perú en 6840000 libras (3102571 kilogramos), de las que 6000000 de libras (2721554 kilogramos) fueron consumidas por los dos millones de varones peruanos que la masticaban (las mujeres, que, sin duda alguna, también la usaban, ¡no contaban!). La tríada de circuitos nacionales de la coca perua-

Cuadro XII.3. Exportaciones peruanas de coca y pasta de cocaína, 1877-1913 (kilogramos)

Año	*Coca*	*Cocaína*	*Año*	*Coca*	*Cocaína*
1877	8000		1914	477648	979
1878	29000	1730	1915	393404	1353
1890	6677	930	1916	265834	1576
1891	128543	3215	1917	306535	1896
1892	377762	4550	1918	167449	2967
1897	494000	4200	1919	385583	596
1898	406718	4346	1920	453067	1637
1899	312112	4500	1921	87849	157
1900	565730	7745	1922	124357	778
1901	610100	10688	1923	190000	192
1902	933284	8268	1924	169850	967
1903	1026000	10000	1925	216714	621
1904	911000	9500	1926	204209	1048
1905	1489598	6788	1927	142797	980
1906	1210652	5914	1928	150092	625
1907	654103	6057	1929	101273	236
1909	496328	5266	1930	191609	-
1910	495729	5524	1931	169524	246
1911	768017	5434	1932	96647	420
1912	769751	2944	1933	85721	918
1913	392918	3267			

FUENTE: D. F. Musto, "International Traffic in Coca Through the Early 20th Century", *Drug and Alcohol Dependence*, 49: 2, 1998, cuadro 12.6, p. 153.

na fue definida como: zona norte (La Libertad, en su mayor parte, para la exportación de coca como saborizante de bebidas de cola), con 1 600 000 libras (7 257 478 kilogramos) o 16.5% del total de la cosecha; zona central (es decir, el departamento de Huánuco, para la cocaína en bruto y los sectores regionales centrales del comercio en hoja de coca), con 2 240 000 libras (1 016 046 kilogramos) o 33% del total de la cosecha, y zona sur (sobre todo el Cuzco), con 3 000 000 de libras (1 360 777 kilogramos) o 47% del total de la cosecha. Evidentemente, incluso los especialistas en la coca se embrollaron con los números, confundiendo, por ejemplo, libras con kilogramos.[22]

Vistos como redes regionales, los cultivadores de hoja de coca del norte (en los distritos de Otuzco o Sacamanca) permanecieron ligados al poderoso clan Pinillos de exportadores, que trabajaba exclusivamente para Maywood Chemical, el agente de Coca-Cola en el sector, y exportaba 66% de la cosecha de coca local. También hubo algunos experimentos dispersos de fabricación de cocaína en el norte. En el Perú central, el centro económico de Huánuco siguió dedicado a la cocaína semirrefinada, aunque deprimido y tecnológicamente atrasado, y su élite tradicional perdió el control. Ahora bien, los mercaderes chinos locales llevaron los sectores provinciales de la coca tierra arriba, al departamento minero de Junín, y se abrieron nuevas fronteras a la coca impulsadas por los campesinos, tierra arriba, en Monzón, y tierra abajo, en el tropical Tingo María. Entre seis y 10 talleres de cocaína en bruto, que todavía usaban las técnicas de Kitz del último decenio del siglo XIX, manejaban la industria; básicamente, parte del tiempo y, sobre todo, según la demanda, es decir, la de pedidos especiales del extranjero. Los dirigía un nuevo magnate regional, Andrés Avelino Soberón, un mercader con lazos estrechos con los consignadores alemanes pero que siempre estuvo luchando por diversificarse (incluso al mercado estadunidense

[22] Emile Pilli, *The Coca Industry of Peru*, Merck, Nueva Jersey, 1943, pp. 4-5 y 8. Pilli también hizo una estimación —*¿grosso modo?*—: 70% para masticar, 15% para su exportación y 15% para fabricación de cocaína. Según Paz Soldán, Cuzco tenía 50%; Huánuco, 21%; La Libertad, 7%; Ayacucho, 17%, y otros, 5%; véase Carlos E. Paz Soldán, *La coca peruana...*, *op. cit.*, p. xvi. Véase también Antonello Gerbi, *El Perú en marcha: ensayo de geografía económica*, Banco de Crédito, Lima, 1943, pp. 183-187; véase el cuadro 18.

de cocaína, que estaba cerrado). La tercera zona, la del sur, de haciendas coloniales, en las tierras bajas del Cuzco, un mercado nacional menos estratégico de hoja de coca baja en el alcaloide, fue, interesantemente, la única región en la que tuvieron lugar campañas para actualizar las prácticas agrícolas de la coca.

Las políticas peruanas sobre la coca y la cocaína después de 1910, detalladas en otra sección, también estuvieron relacionadas con los acontecimientos en el otro extremo de la cadena. El creciente movimiento mundial en contra de la cocaína se filtró al Perú, en un gran cambio que tuvo lugar entre 1905 y 1925, a través de la ciencia, la política y los mercados. En el campo de la ciencia médica, la nueva idea de la cocaína como narcótico venenoso o adictivo mutó paradójicamente en el Perú en unos sentimientos crecientemente contrarios a la coca, a la que ahora se consideraba como atrasada o perjudicial para el desarrollo nacional. Durante el decenio de 1940 esos sentimientos, combinados con el racismo contra la mayoría indígena del país, alimentaron un nuevo movimiento higienista en contra de la hoja de coca, porque la tóxica planta "degeneraba" a la "raza india" del Perú. Lo irónico es que todavía se consideraba que la cocaína era un bien moderno o un modelo occidental del que no se abusaba localmente. Las presiones de los Estados Unidos y la Liga de las Naciones para restringir la cocaína y la coca a partir de 1920 fueron desdeñosamente ignoradas por los funcionarios peruanos, cuya estrategia consistía en evitar o dar largas al tema en los foros internacionales sobre las drogas.[23] Los funcionarios, que en parte defendían los intereses de Huánuco, creían sinceramente que las campañas mundiales contra las drogas constituían una discriminación en contra de un producto peruano. A mediados de la década de 1920 los funcionarios de salud peruanos adoptaron unos cuantos controles modernos (es decir, al estilo estadunidense) sobre los narcóticos, pero esa regulación no se transformó en funciones policiacas sino hasta mediados del decenio de 1940, preludio de la tipificación como delito de la fabricación legal de cocaína en el periodo de 1947 a 1949.

[23] Paul Gootenberg, "Reluctance or Resistance?...", *op. cit.*, pp. 53-63; Carlos E. Paz Soldán, "El problema médico-social de la coca en el Perú", *Mercurio Peruano*, núm. 19, 1929, y Joseph Gagliano, *Coca Prohibition in Peru: The Historical Debates*, University of Arizona Press, Tucson, 1994, caps. 6-7.

Mientras tanto, durante la década de 1940 surgió un vociferante contramovimiento, encabezado por el médico Carlos Enrique Paz Soldán, en pro de nacionalizar y modernizar toda la industria de la coca y la cocaína en un gran monopolio estatal, en abierta resistencia a las invasoras restricciones mundiales a la cocaína. Paz Soldán, una de las figuras médicas nacionales más respetadas y críticas, estaba horrorizado por el derrumbe de la fortuna de la cocaína, así como por la propagación del uso de la hoja de coca entre los indios. La idea, que tenía un profundo atractivo local, era que el Perú hiciera frente al mundo como el único exportador autorizado del hidroclorato de cocaína. Aunque los Estados Unidos se oponían a ese plan estatista, el especialista de Merck en cocaína, Emile Pilli, también abogó durante la segunda Guerra Mundial por la modernización de la industria, incluida la producción nacional de "sales puras" de cocaína. En consecuencia, el mercado y las presiones políticas externas provocaron discursos esquizofrénicos y crecientemente estatistas sobre la coca y la cocaína. La segmentación de la mercancía funcionó de maneras extrañas.

Los Estados Unidos siguieron manejando el extremo de la cadena hemisférica (salvo por la disminución del antiguo centro de almacenaje y distribución de Hamburgo hasta la víspera de la segunda Guerra Mundial) con controles sobre las drogas cada vez más definidos en torno de la coca y la cocaína. Las principales características de la red estadunidense de la cocaína fueron: especialización en las cadenas de la coca (y del jarabe de coca sin cocaína); monopolios del procesamiento de la cocaína apoyados por el Estado; prohibición total (ampliamente en funcionamiento) de la importación de la cocaína al mercado nacional, e intensificación de las campañas mundiales en contra de la coca y la cocaína, todavía ilícitas en otros países. Sin embargo, las prohibiciones mundiales sólo rindieron frutos a partir de la segunda Guerra Mundial, con la destrucción de las tres cadenas existentes, la holandesa, la japonesa y la alemana, y el ingreso del Perú en la esfera política de los aliados.

Los Estados Unidos han sido la capital mundial indiscutible del uso de la coca y la cocaína y el pionero de su abuso popular y, desde 1910, ha trabajado fervientemente por modificar esa situación. Existen pocas dudas acerca de que el uso ilícito

de la cocaína (así como el medicinal) se redujo en los Estados Unidos después de 1920, aunque las razones de ello siguen siendo poco claras. Los productos populares de coca fueron eliminados con éxito, con la notable excepción de la floreciente Coca-Cola, ya libre de cocaína (la compañía eliminó voluntariamente la cocaína del jarabe de coca después de 1903). Un factor fue una "economía política" de control que surgió de la anterior inclinación estadunidense por la hoja de coca y (hacia 1920) la concentración del manejo de la coca en dos empresas, Merck, de Nueva Jersey, y la cercana compañía química Maywood Chemical, socia de la Coca-Cola.[24] Antes que regular a los miles de farmacéuticos, dentistas y médicos en el ámbito de las ventas al menudeo, los Estados Unidos atacaron la cocaína en la cima: en 1920 esas dos empresas ya eran intermediarias cercanas de la reciente burocracia federal antidrogas, el Departamento Federal de Narcóticos, e intercambiaban información y favores, asegurándose de que sólo la hoja de coca al mayoreo y supervisada ingresara al puerto de Nueva York. En 1930 el Departamento Federal de Narcóticos reguló cada detalle del proceso de destilación —de la "mercancía núm. 5" (el extracto secreto de la Coca-Cola, fabricado por Maywood a partir de la hoja de Trujillo) y de la cocaína medicinal de alto grado de Merck—. Durante mucho tiempo ese sistema funcionó bien, apresuró la desaparición de la cocaína ilícita durante el decenio de 1920 y ayudó a asegurar el éxito del monopolio de la Coca-Cola contra sus competidores (y su monopsonio con las casas mercantiles de coca del Perú). Las compañías Coca-Cola y Maywood se concentraron exclusivamente en el norte del Perú y forjaron una cadena de la materia prima en un estrecho consorcio-familia con el clan Pinillos; incluso obtuvieron del Congreso estadunidense su condición jurídica como "importadores especiales de hoja de coca". A medida que se reducía el comercio legal e ilegal en cocaína y aumentaba la adicción a la Coca-Cola, las importaciones especiales de hoja de coca para usos no medicinales aumentaron en una proporción aun mayor que las remesas de coca peruanas. Du-

[24] Paul Gootenberg, "Secret Ingredients", de NA RG170, cajas 19-20. Acerca de las cifras, véase Emile Pilli, *The Coca Industry of Peru*, *op. cit.*, o United States Department of the Treasury, "Traffic in Opium and Other Dangerous Drugs", cuadro 10.

rante la segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos consumían el doble de coca en bebidas (más de 200000 kilogramos anuales) que la que se usaba en la fabricación residual de cocaína medicinal. Hacia mediados del decenio de 1920 Merck, el fabricante monopólico de cocaína estadunidense, ya diversificado, recurrió a la hoja de coca importada de sus propias plantaciones (en Tjitembong, Java), creando en realidad su propia cadena mundial de las mercancías coca y cocaína, gobernada por el Estado. Merck recurrió al Perú únicamente durante la guerra; pero hacia mediados del decenio de 1950, viendo su poca utilidad, renunció por completo a fabricar cocaína y únicamente compraba y distribuía la cocaína residual legal de Maywood para la Coca-Cola; en efecto, toda la cocaína estadunidense se convirtió en un producto secundario del imperio de la Coca-Cola.

La política estadunidense exterior sobre la cocaína fue en parte un espectáculo secundario de la "diplomacia antinarcóticos" general, tras la que los Estados Unidos (con pocos intereses coloniales) fueron la fuerza principal que erigió y extendió un sistema mundial idealista de prohibición de la cocaína, a través de las continuas convenciones de Ginebra de la Liga de las Naciones. El primer blanco fueron los alemanes, luego los japoneses y, finalmente, después de 1945, los descarriados Perú y Bolivia. En cierto grado esa campaña funcionó lentamente, debido a que definió y redujo los ámbitos "legítimos" de la cocaína a partir de 1920; pero también fue contraproducente porque, por ejemplo, estimuló la expansiva cadena japonesa clandestina. En términos generales, el periodo de entreguerras representa la mayor paradoja del control de las drogas: mientras existió una gran cantidad de cadenas mundiales de cocaína legal, los Estados Unidos experimentaron una época cuasi idílica en el sentido de que la cocaína dejó de ser un problema social nacional activo; además, los Estados Unidos todavía ejercían poco o ningún control para limitarla en la periferia —las regiones productoras de coca—, el objetivo declarado de los diplomáticos estadunidenses desde 1915. De 1920 a 1940, en parte para hacer presión sobre el Perú y en parte para apoyar a la Coca-Cola, los funcionarios estadunidenses empezaron a interesarse más marcadamente en la coca y la cocaína peruanas. Su mayor logro fue el cultivo de

CUADRO XII.4. *Importaciones de coca terapéutica (cocaína) y no terapéutica (coca) por los Estados Unidos, 1925-1959 (kilogramos)*

Año	Hojas de coca		
	Importaciones totales	*Terapéutica*	*No terapéutica*
1925	72254578	72254578	
1926	133347054	133347054	
1927	114594886	114594886	
1928	110667347	110667347	
1929	61617962	61617962	
1930	89699153	89699153	
1931	221235522	122748931	98486591
1932	101624340	101624340	
1933	81699046	81699046	
1934	85551171	81070364	4480807
1935	110330782	94468901	15861881
1936	171389634	101855814	69533820
1937	189598231	101384362	88213869
1938	208581675	101041220	107540455
1939	263814726	123138430	140676296
1940	352200544	146189403	206011141
1941	420388955	127484210	292904745
1942	351655921	80849520	270806401
1943	447395986	207408941	239987045
1944	202057238	67555253	134501985
1945	316224374	45359188	270865186
1946	228782927	90718971	138063956
1947	315237057	180183930	135053127
1948	289375064	289375064	
1949	142078358	142078358	
1950	112742530	112742530	
1951	130849918	130849918	
1952	112354213	112354213	
1953	150183138	150183138	
1954	125392754	125392754	
1955	141290354	141290354	
1956	184095849	184095849	
1957	90482508	90482508	
1958	112501219	112501219	
1959	135222544	135222544	

NOTA: antes de 1930 no hay segmentación en la clasificación de importaciones de hoja de coca por modo de uso (terapéutico y no terapéutico). De la misma forma, dicha segmentación no está disponible después de 1947.

FUENTE: U. S. Department of the Treasury, Federal Bureau of Narcotics, *Traffic in Opium and Other Dangerous Drugs in the Year 1960*, GPO, Washington, 1960, cuadro 12.1.

una red de inteligencia sobre la droga entre el Departamento Federal de Narcóticos (FBN por sus siglas en inglés: Federal Bureau of Narcotics) y el Departamento de Estado estadunidenses, facilitada por los contactos de los ejecutivos de las compañías Maywood y Coca-Cola. Lentamente, más y más ideas estadunidenses de control moderno de las drogas se filtraron al Perú, aunque los peruanos (y aún más los bolivianos) se resistieron a los ideales importados contrarios a la coca.[25] Los archivos del Departamento Federal de Narcóticos revelan un escaso entrometimiento estadunidense directo en las políticas andinas sobre la droga antes de la segunda Guerra Mundial, mientras que de entonces en adelante fue muy considerable; sin embargo, en un sentido general, los Estados Unidos estructuraron las opciones disponibles en ese ámbito en el caso del Perú (mediante la prohibición de las importaciones de cocaína, la reducción de los mercados mundiales y la obstrucción de los programas nacionales de control de las drogas).

La segunda Guerra Mundial fue el momento crucial. Durante la guerra misma —importante para toda clase de cadenas de mercancías—, los Estados Unidos cortaron la participación peruana tanto en el mercado japonés como en el alemán —Java, ocupada, estaba fuera del mapa occidental—. El interés de los estadunidenses se concentró en el Perú a medida que los lazos de buen vecino de Estado a Estado se multiplicaban durante el transcurso del conflicto y, posteriormente, se intensificaron con la llegada de la Guerra Fría. Se definió estratégicamente la cocaína con los significados más amplios de tiempos de guerra como comercio "ilícito" y "contrabando". En colaboración, los agentes estadunidenses y peruanos empezaron a vigilar todos los eslabones de la red;[26] en 1945 incluso muchos funcionarios peruanos vieron la necesidad de imponer restricciones a la coca y la cocaína y al callejón sin salida comercial de la debilitada

[25] Paul Gootenberg, "Reluctance or Resistance?...", *op. cit.*, de RG170 0660 (DEA, Peru, Bolivia), 1930-1962, o RG59 Decimal Files (823.114, Peru/Narcotics) y RG59 LOTS files (Subject Files, Peru). Respecto de las prohibiciones mundiales, véase William B. McAllister, *Drug Diplomacy in the Twentieth Century: An International History*, Routledge, Londres, 2000.

[26] Paul Gootenberg, "Reluctance or Resistance?...", *op. cit.*, pp. 63-70, con base en los expedientes RG170 (con muchas referencias a la guerra).

industria de Huánuco bajo la hegemonía estadunidense de posguerra. En las nuevas agencias de la droga de la Organización de las Naciones Unidas, inspiradas por los Estados Unidos, se llegó a un consenso en contra de la coca, ejemplificado por la bien conocida gira que la Comisión de Investigación de la Hoja de Coca (Commission of Enquiry on the Coca-Leaf) de las Naciones Unidas llevó a cabo en 1947. Entre 1947 y 1949 el Perú, que se encontraba bajo el nuevo régimen militar anticomunista de Manuel A. Odría, se apresuró espectacularmente a prohibir la fabricación de cocaína y empezó, al menos en el papel, a regular el arbusto de la coca indígena bajo los auspicios de un monopolio nacional de la coca recién establecido. En 1950, consecuentemente, llegó a su fin —al menos en su fase como mercado lícito— la cadena mundial de una mercancía nacida casi 100 años antes.

Esas fueron las cadenas de mercancías desarrolladas y recorridas por la coca y la cocaína lícitas durante su surgimiento y su desaparición como drogas mundiales modernas entre 1860 y 1950. No se trató simplemente de mercados interconectados de oferta y demanda, sino de cauces institucionalizados para el flujo de la ciencia y la medicina, de ideas políticas, de información e influencias y de diversos intentos de monopolizar y controlar las drogas. Esas cadenas se segmentaron debido al voluble gusto cultural por la coca y la cocaína, y también a los cambiantes ámbitos coloniales y neocoloniales; asimismo, reflejaron diversos planos y formas de poder internacional entre actores y relaciones variopintos y desiguales implicados en el crecimiento, procesamiento, comercialización, regulación y uso y abuso de esas sustancias, e incluso fueron lazos discursivos cuando la cocaína cambió de ser una mercancía heroica modernizadora a ser un bien de consumo marginal de esferas rivales, hasta su definición posterior a la guerra como un bien de consumo ilícito amenazante, definición impulsada por una retórica feudal de criminalidad y violencia.[27] A la lar-

[27] Las cadenas mundiales de mercancías, que pueden ir más allá de la economía, son similares a dos conceptos espaciales del poder: los "campos" de Bordieu del poder impugnado y capitalizado y los cuatro haces territoriales de poder de Mann; véase Loïc Waquant y Pierre Bourdieu, *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago, 1992, y Michael Mann, *The Sources of Social Power*, Cambridge University Press, Cambridge,

ga, esas cadenas de mercancías (y las tensiones a lo largo de ellas y entre ellas) ayudaron, en muchos sentidos, a crear la legitimidad comercial inicial de la coca y la cocaína en el siglo XIX y, en sentido contrario, también contribuyeron a estructurar su progresiva ilicitud a lo largo del siglo XX.

EPILOGO: LAS CADENAS MUNDIALES DE COCAÍNA ILÍCITA, DE 1950 A 2000

Desde 1950, en cierto sentido, las cadenas mundiales de las mercancías coca y cocaína se convirtieron más o menos en un fenómeno impulsado por el "mercado", y ese auge ilícito realmente puede reflejar, como sugieren algunos cínicos, la venganza de la periferia de la coca. Esa época es la materia de archivos policiales transnacionales encubiertos y de leyendas sobre la cultura de las drogas representadas en filmes como *Traffic* y *Blow* de Hollywood. A partir de 1950 la cocaína andina, prohibida por las autoridades en todo el mundo, escapó a toda regulación estatal y esculpió sus propios nichos y cadenas clandestinos, atrayendo a un reparto de nuevos actores criminalizados. Evidentemente (salvo para los políticamente ciegos funcionarios de la Administración de Control de Drogas [DEA, por sus siglas en inglés: Drug Enforcement Administration]), las prohibiciones gubernamentales e internacionales fueron las que empujaron la cocaína tan radicalmente al libre mercado ilícito. Una línea interesante de la trama de la historia es que, una vez prohibidos, los circuitos de la cocaína ilícita de la época de la Guerra Fría volvieron básicamente a sus espacios geográficos originales del oriente de la Amazonia y a sus lazos históricos con los Estados Unidos.

La "pasta básica" de cocaína de exportación de la selva, del decenio de 1970, era esencialmente el equivalente de los sulfatos de cocaína sin refinar de Bignon y Kitz del último decenio del siglo XIX, enviados ahora con destino a refinerías criminales exteriores, en Colombia, en lugar de a los químicos de Merck, en Darmstadt. En el decenio de 1960 unos cuantos es-

---

1986. El concepto de las cadenas mundiales de mercancías implica bien la continuidad-complicidad entre "Estado", "mercado" y "sociedad" o entre las esferas ilícitas y las lícitas.

pecialistas experimentados de la industria de Huánuco se reinventaron como precursores de la cocaína ilícita, que casi no había existido antes, si bien los campesinos hambrientos de tierras, no las élites regionales, fueron la verdadera fuerza impulsora de esa nueva clase de expansionismo de la coca. Los archivos recientemente desclasificados de la Administración de Control de Drogas (DEA) permiten rastrear esos sucesos hasta 1950, precisamente el momento en que el rastro de la cocaína legal empieza a desaparecer.[28] La cocaína clandestina trazó una centelleante y sinuosa senda a través del Perú y Bolivia de 1950 a 1970, marcada por las luchas cada vez más intensas entre los agentes de las drogas estadunidenses y los aspirantes a empresarios andinos, que experimentaron con las rutas de contrabando a través de Chile, Cuba, Brasil, Panamá y México y pusieron a prueba los incipientes mercados de "coke" (abreviatura de cocaína y de Coca-Cola) en La Habana y la ciudad de Nueva York. Entre 1950 y 1973 se desarrollaron una cultura y una cadena de cocaína ilícita con unas sendas fijadas por la política y las utilidades de riesgo, antes que por la eficacia o los factores de la producción, y pasaron al primer plano por las presiones estadunidenses, mucho antes del diluvio del decenio de 1970, como lo indican las cantidades crecientes de "coke" andina confiscadas en las fronteras estadunidenses desde finales de la década de 1950 en adelante.

Después de 1970 la cocaína inundó los Estados Unidos para llenar los nichos del mercado forjados por las anfetaminas, la heroína y la marihuana, productos populares de la "cultura de las drogas" del decenio de 1970 puestos en cuarentena por la nueva ofensiva contra las drogas declarada por Richard Nixon. La "coke" salió a la superficie con la élite de consumidores (de Hollywood y las estrellas del rock), quienes hacían una abundante publicidad a su nueva droga "suave", gastronómica. Algunos colombianos nuevos de Medellín (em-

[28] Paul Gootenberg, "The 'Pre-Colombian' Era of Drug Trafficking in the Americas: Cocaine, 1945-1965", *The Americas*, 64: 2, octubre de 2007, pp. 133-176, a partir de fuentes del Departamento Federal de Narcóticos y la Interpol, por ejemplo: NA RG170 0660 caja 8, "Illicit Narcotic Traffic in Peru", 1953; Interpol, "Traffic in Narcotic Drugs"; Interpol, "Clandestine Laboratories, 1945-61", y United Nations/Inter-American Consultative Group on Coca-Leaf Problems, "Illicit Traffic in Cocaine".

presarios bien establecidos gracias a un Estado débil) se consolidaron pronto como los intermediarios principales de ese comercio, refinando y pasando con ganancias espectaculares el producto campesino peruano y boliviano a una diáspora de remotos vendedores colombianos establecidos en Miami y Nueva York. Cuando la represión estadunidense de la cocaína se incrementó a partir de 1980, fueron descubiertos nuevos mercados al menudeo, gigantescos y segmentados (la clase media estadunidense, el ghetto del *crack*, las bandas dominicanas), y las fronteras de la coca para las exportaciones ilícitas se extendieron de manera generalizada hacia los profundos recovecos selváticos del valle del río Huallaga y la provincia de Chapare de Bolivia. Otros pasos dados en contra de la cocaina —las campañas de "erradicación" total emprendidas desde el decenio de 1980 con las guerras contra las drogas de Ronald Reagan y George H. W. Bush— provocaron espirales de producción ilícita y violencia y fuertes caídas de los precios, precisamente lo opuesto de los objetivos estadunidenses declarados. Las cadenas también cambiaron: la legendaria desviación de la ruta del contrabando de Medellín-Miami a Cali-norte de México que tuvo lugar a mediados de la década de 1980 obedeció las leyes básicas de la supresión de las drogas y de las cadenas de mercancías.

En los primeros años del último decenio del siglo XX la cocaina ilícita inspiraba una capacidad de producción estimada en aproximadamente 1 000 toneladas métricas, en una cadena que, a lo largo de la ruta, implicaba literalmente a cientos de miles de empleados (agricultores, procesadores, guardias, lavadores de dinero, funcionarios corruptos, contrabandistas, vendedores callejeros y consejeros de rehabilitación), con millones de ávidos consumidores de todo el mundo y ganancias que iban de 50 000 a 100 000 millones de dólares anuales. Ese volumen era unas 100 veces mayor que la cota máxima de producción de cocaína legal que se alcanzó en el Perú en 1900 y, desde el punto de vista de su valor inflado por la prohibición, es una de las cadenas de mercancías más valiosas de la historia mundial.[29] Desde finales del decenio de 1970 la cosecha de

[29] En lo concerniente a las redes actuales, véase Patrick L. Clawson y Rensselaer Lee tercero, *The Andean Coca Industry*, St. Martin's Press, Nueva York, 1996, cap. 1, cuadro 1.1, figura 1.4; James Painter, *Bolivia and Coca:*

coca sembrada para su exportación ilícita empequeñeció el uso nacional de la hoja de coca de grado bajo por primera vez en la prolongada historia de la coca. Es la red de mercancías más espectacular que haya sido promovida nunca por los propios campesinos y empresarios latinoamericanos, comparable en ciertos sentidos con el cultivo del café, pero que plantea cuestiones graves respecto de las razones de que una "historia de éxito" de un producto de exportación tan lucrativo, con todas sus inequidades y demás, sólo se encuentre en el comercio ilícito de América Latina. La mitad de los 14 millones de usuarios regulares de cocaína en el mundo eran estadunidenses, blancos y negros, ricos y pobres, que inhalaban entre 250 y 300 toneladas de coca cada año, y superaban en número a los coqueros indígenas sobrevivientes de los Andes, cuyo número actual es probablemente inferior a cinco millones; a lo que debe añadirse el uso de la coca en los rituales revalorizados, entre las poblaciones de mestizos de Bolivia y Argentina, y en las pocas preparaciones comerciales peruanas y bolivianas (tes, dentífricos y otros), que ya son exportaciones internacionales ilegales (con excepción de las de la Coca-Cola).

La etapa actual, que se inició aproximadamente en los últimos cinco años del siglo XX, ha empujado en gran medida la coca ilícita fuera del oriente del Perú y Bolivia hacia el sur de la propia Colombia, y su trasbordo está abandonando México en busca de lugares caribeños más dispersos. Esa cadena apenas se está desenvolviendo en la actualidad, debido a las presiones estadunidenses para erradicarla, concentradas en la coca colombiana, y ahora, en la heroína. Los informes recientes sugieren que la capacidad general de producción ilícita alcanzó un máximo en 2001, aproximadamente, y que, después de la represión resultante de la aplicación del "Plan Colombia", se ha vuelto a plantar mucha coca en el Perú amazónico y en Bolivia. En este momento se están forjando nuevos lazos a través de Brasil (una capital consumidora emergente) y el África Meridional, y también en los mercados de tercera de Europa, Asia y algunos fragmentos del antiguo imperio soviéti-

---

A Study in Dependency, Lynne Reinner, Boulder, 1994, cuadro 3.10; United States Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs, "Policy and Program Overview", pp. 35-45, y Juan Forero, "Hide and Seek Among the Coca Leaves", *The New York Times*, 9 de junio de 2004.

tico. La cocaína ilícita —aguijoneada por unas insensatas políticas sobre las drogas— podría terminar reproduciendo la geografía de la cadena de la coca de principios del siglo XX y propagarse a lugares exóticos, como Indonesia, Taiwán o el África Occidental; en realidad, a dondequiera que los helicópteros y los herbicidas no han llegado todavía.

BIBLIOGRAFÍA

Appadurai, Arjun (coord.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

Bellone, Amy, "The Cocaine Commodity Chain and Development Paths in Peru and Bolivia", en Roberto P. Korzeniewitz y William C. Smith (coords.), *Latin America in the World-Economy*, Greenwood, Westport, 1996, pp. 33-52.

Byck, Robert (coord.), *The Cocaine Papers by Sigmund Freud*, Stonehill, Nueva York, 1974.

Clawson, Patrick L., y Rensselaer Lee tercero, *The Andean Coca Industry*, St. Martin's Press, Nueva York, 1996, cap. 1.

Courtwright, David T., *Forces of Habit: Drugs and the Making of the Modern World*, Harvard University Press, Cambridge, 2001.

Derteano, M. A., "Informe que presenta el cónsul sobre la coca de la isla de Java", *Boletín del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú*, núm. 15, 1918.

Forero, Juan, "Hide and Seek Among the Coca Leaves", *The New York Times*, 9 de junio de 2004. Disponible en <http://www.nytimes.com/2004/06/09/world/letter-from-the-americas-hide-and-seek-among-the-coca-leaves.html>.

Freud, Sigmund, *Cocaine Papers*, Robert Byck (ed.), Stonehill, Nueva York, 1974.

Friman, H. Richard, "Germany and the Transformation of Cocaine", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 83-104.

———, *NarcoDiplomacy: Exporting the U. S. War on Drugs*, Cornell University Press, Ithaca, 1996, cap. 3.

Gagliano, Joseph, *Coca Prohibition in Peru: The Historical Debates*, University of Arizona Press, Tucson, 1994, caps. 6-7.

Garland, Alejandro, *El Perú en 1906*, Imprenta del Estado, Lima, 1907.
Gerbi, Antonello, *El Perú en marcha: ensayo de geografía económica*, Banco de Crédito, Lima, 1943.
Gereffi, Gary, y Miguel Korzeniewicz (coords.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Nueva York, 1994.
Goodman, Jordan, *Tobacco in History: The Cultures of Dependence*, Routledge, Londres, 1993.
Gootenberg, Paul, "Between Coca and Cocaine: A Century or More of U. S.-Peruvian Drug Paradoxes, 1860-1980", *Hispanic American Historical Review*, 83: 1, 2003, pp. 119-150.
——, "Birth of the Narcs: The First Illicit Cocaine Flows in the Americas, 1947-1973", manuscrito, IIS-UNAM, México, 2004.
——, "From Imagining Coca to Making Cocaine: Inventing a National Commodity in Peru, 1850-1890", manuscrito, Woodrow Wilson Center, 2000.
——, "Reluctance or Resistance?: Constructing Cocaine (Prohibitions) in Peru, 1910-50", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 46-82.
—— (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999.
——, "Rise and Shine of a National Commodity: Peruvian Cocaine, 1885-1910", manuscrito, Woodrow Wilson Center, 2000.
——, "Secret Ingredients: The Politics of Coca in U. S.-Peruvian Relations, 1915-1965", *Journal of Latin American Studies* 36: 2, 2004, pp. 233-265.
——, "The 'Pre-Colombian' Era of Drug Trafficking in the Americas: Cocaine, 1945-1965", *The Americas*, 64: 2, octubre de 2007, pp. 133-176.
——, *La invención de la cocaína: la historia olvidada de Alfredo Bignon y la ciencia nacional peruana (1884-1890)*, Instituto de Estudios Peruanos, Col. Mínima, Lima 2010.
Karch, Steven B., *A Brief History of Cocaine*, CRC Press, Boca Raton, 1998, caps. 2 y 6.
——, "Japan and the Cocaine Industry of Southeast Asia, 1864-1944", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 146-164.
Kennedy, Joseph, *Coca Exotica: The Illustrated History of Cocaine*, Cornwall Books, Nueva York, 1985.

Kort, Marcel de, "Doctors, Diplomats, and Businessmen: Conflicting Interests in the Netherlands and Dutch East Indies", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 123-145.

Mann, Michael, *The Sources of Social Power*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

Martindale, William, *Coca, Cocaine and Its Salts; their History, Medical and Economic Uses, and Medicinal Preparations*, Lewis, Londres, 1886.

McAllister, William B., *Drug Diplomacy in the Twentieth Century: An International History*, Routledge, Londres, 2000.

Meyer, Katherine, "Japan and the World Narcotics Traffic", en Jordan Goodman *et al.*, *Consuming Habits: Drugs in History and Anthropology*, Routledge, Londres, 1995, pp. 192-214.

Mintz, Sidney W., *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Viking Penguin, Nueva York, 1985.

Mortimer, W. Golden, *History of Coca: "The Divine Plant" of the Incas*, J. H. Vail, Nueva York, 1901.

Musto, David F., *The American Disease: The Origins of U. S. Narcotics Control*, Oxford University Press, Nueva York, 1973.

———, "International Traffic in Coca Through the Early 20th Century", *Drug and Alcohol Dependence*, 49: 2, 1998, pp. 145-156.

Painter, James, *Bolivia and Coca: A Study in Dependency*, Lynne Reinner, Boulder, 1994.

Paz Soldán, Carlos E., *La coca peruana: memorándum sobre su situación actual*, SNA, Lima, 1936.

———, "El problema médico-social de la coca en el Perú", *Mercurio Peruano*, núm. 19, 1929, pp. 584-603.

Pilli, Emile, *The Coca Industry of Peru*, Merck, Nueva Jersey, 1943.

Pomeranz, Kenneth, y Steven C. Topik, *The World that Trade Created*, M. E. Sharpe, Nueva York, 1999, cap. 3.

Reens, Emma, "La coca de Java", tesis, Université de Paris, París, 1917. Abbrev. Trans. (Chapter 4) in Steven Karch, *A History of Cocaine: The Mystery of Coca Java and the Kew Plant*, Royal Society of Medicine Press, Londres, 2003.

Rusby, H. H., *Jungle Memories*, McGraw-Hill, Nueva York, 1933, caps. 1 y 8.

Schivelbusch, Wolfgang, *Tastes of Paradise: A Social History of Spices, Stimulants and Intoxicants*, Pantheon, Nueva York, 1992.

Scarle, William S., *A New Form of Nervous Disease Together with an Essay on Erythroxylon Coca*, Nueva York, 1881.
Spillane, Joseph F., *Cocaine: From Medical Marvel to Modern Menace in the United States, 1884-1920*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1999.
———, "Making a Modern Drug: The Manufacture, Sale and Control of Cocaine in the United States, 1880-1920", en Paul Gootenberg (coord.), *Cocaine: Global Histories*, Routledge, Londres, 1999, pp. 21-45.
Stares, Paul B., *Global Habit*, Brookings Institution, Washington, 1996.
Tamayo, Augusto, *Informe sobre las colonias de Oaxapampa y Pozuzo...*, Ministerio de Fomento, Lima, 1904.
U. S. Bureau of Internacional Narcotics and Law Enforcement Affairs. International Narcotics Control Strategy Report, Government Printing Office, Washington, 2000.
U. S. Department of the Treasury, Federal Bureau of Narcotics. "Traffic in Opium and Other Dangerous Drugs", Annual Reports, Government Printing Office, Washington, 1926-1972.
Waquant, Loïc, y Pierre Bourdieu, *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago, 1992.
Wallerstein, Immanuel, *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Academic Press, Nueva York, 1974.

Conclusión
LAS CADENAS DE LAS MERCANCÍAS LATINOAMERICANAS Y LA GLOBALIZACIÓN EN UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA

Carlos Marichal, Steven Topik
y Zephyr Frank

Cuando se recorre hoy en día cualquier librería de una universidad, inmediatamente resulta evidente que entre los títulos de ciencias sociales sobresale el término "globalización"; sin embargo, como puede juzgarse por los 11 ensayos incluidos en el presente volumen, comprender su significado no es tarea fácil. Un comentario final sobre la contribución metodológica y teórica de la presente colección de ensayos debería dejar en claro que sus autores consideran que el término *globalización* tiene múltiples significados y, por lo tanto, es necesariamente impreciso. Por consiguiente, para esclarecer la dinámica de las tendencias mundiales contemporáneas y sus muy diversos antecedentes históricos se requiere un *subconjunto* de conceptos amplios y flexibles que puedan ayudar a explicar cómo y por qué la globalización ha llegado a ser tan extendida y penetrante.

Nuestra argumentación sugiere que un enfoque útil para entender en clave histórica este fenómeno lo proporciona el concepto de las cadenas de mercancías *(commodity chains)* debido a que es bastante amplio y flexible, además de que ofrece numerosas sendas para la investigación futura. No obstante, debe dejarse absolutamente en claro que ninguno de los autores de estos ensayos está casado de manera rígida con el concepto de sistemas mundiales de las cadenas de mercancías, sino que consideramos que debe complementarse con otros enfoques. Ése es un punto de partida importante debido a que los estudios históricos de casos concretos nos obligan a remodelar conceptos y adaptarlos en nuevos sentidos. De acuerdo con David McCreery, la idea de las cadenas de

mercancías nos ayuda a entender la producción de diversos bienes importantes a escala mundial, así como la manera en que cadenas rivales compiten para proveer al mercado de una materia prima dada o de un sustituto de ella; dónde y cuándo se forman monopolios de su producción o su comercialización; cómo se realiza la distribución y la redistribución de las utilidades en las cadenas; cuáles son los problemas de su adulteración y de la posibilidad de su sustitución, y cuál es la función o las funciones del Estado para regular o afectar las cadenas de mercancías en competencia.

Ahora bien, el concepto de cadenas de mercancías no es sólo un instrumento para entender las líneas de transmisión económica; también obliga al historiador a centrar su atención en la historia social de la producción y el consumo de los productos de exportación. Paul Gootenberg argumenta en las primeras páginas de su ensayo "que este punto de vista holístico nos ayuda a superar las líneas divisorias tradicionales entre los factores 'internos' y 'externos' o entre los factores 'económicos' frente a los 'no económicos' en la historia latinoamericana, pa-

rejas que comparten tanto la perspectiva neoclásica como la de la dependencia".

En realidad, con el enfoque adoptado en este libro se tiene la intención de restablecer el equilibrio que se perdió en el estruendo de la batalla entre los abogados de la llamada teoría de la dependencia y los postulados de posiciones ortodoxas de la economía neoclásica. La demanda internacional de materias primas no implicaba que las economías y los gobiernos latinoamericanos no se beneficiaran de los auges de las exportaciones. Como argumentan Rory Miller y Robert Greenhill, en algunos casos las cadenas de mercancías de exportación "pueden haber sido dominadas por los intermediarios extranjeros como resultado de las asimetrías de acceso a la información, a las redes comerciales y al financiamiento barato, pero, aun así, las economías huésped obtuvieron beneficios y rentas considerables de esos sectores".[1] En otros casos, los historiadores siguen debatiendo acaloradamente acerca de los costos y los beneficios.

[1] Rory Miller y Robert Greenhill, cap. IX, p. 377.

Si bien es cierto que en todos los ensayos del libro se hace énfasis en la economía del comercio, nuestros estudios nos llevan a la conclusión de que el análisis y la comparación de las cadenas internacionales de las exportaciones de diversos productos no pueden limitarse a un solo modelo puro y simplemente económico. Dichos modelos son muy útiles a nivel teórico, pero para poder entender los orígenes y la trayectoria de las diferentes materias primas y productos de exportación también debemos tratar de entender otros aspectos clave, entre ellos, un nuevo conjunto de terrenos de investigación que pueden ayudar a vincular los campos de la historia económica, social y política, que tienden a segmentarse debido a la especialización creciente. Por esta razón, en estos comentarios últimos nuestra atención se centra en tres campos de investigación relacionados que, esperamos, atraigan el interés de los investigadores en el futuro.

De por qué el análisis del consumo cambia los puntos de vista tradicionales sobre la historia latinoamericana

Una cuestión importante abordada por todos los autores del presente libro es la necesidad de prestar más atención al *consumo* en los futuros estudios de la historia económica y social de la región. Concretamente, en la mayoría de las actuales historias económicas latinoamericanas se ha puesto el énfasis en los problemas de la oferta, mientras que la demanda no ha sido abordada adecuadamente. Dicho en otras palabras, muchos investigadores han estudiado la producción de productos agrícolas y minerales importantes en América Latina a lo largo de los siglos pero, paradójicamente, pocos se han dedicado a explorar quiénes eran los consumidores de los productos exportados a los países industrializados de la cuenca del Atlántico Norte (especialmente en los siglos XIX y XX) y cuáles eran las pautas de consumo que hicieron que los compradores consideraran altamente valiosos dichos bienes. En pocas palabras, uno de los principales objetivos de esta colección de ensayos consiste precisamente en tender puentes en ambos sentidos entre la historia latinoamericana y la historia de Europa y los Estados Unidos, prestando atención tanto a la pro-

ducción como al consumo de las mercancías analizadas, lo cual también hace obligatorio tener presente la importancia de los diversos intermediarios comerciales que hicieron factible el intercambio global.

Nuestros ensayos muestran que el consumo internacional tiene diversas caras y, además, que se modifica con el tiempo debido a los cambios de la demanda, a la aparición de productos competidores y al surgimiento de nuevas tecnologías. En el primer ensayo del libro, por ejemplo, se demuestra que la exportación de oro y plata a lo largo de los siglos XVI al XVIII (siendo los dos productos de exportación más importantes de la época colonial) fue alimentada por la demanda mundial de esos metales preciosos en su forma de dinero, como depósitos de reservas y como insumos para la producción de artículos de lujo. No obstante, a partir de mediados del siglo XIX la plata en particular se convirtió en un insumo industrial, de ahí que la demanda de ese metal cambiara considerablemente, al mismo tiempo que aparecieron nuevas fuentes de producción del metal.

Otros capítulos de este libro también se refieren al papel fundamental del consumo en el auge o la decadencia de las exportaciones de ciertas mercancías latinoamericanas. Por ejemplo, el estudio de la explotación y la producción de tintes americanos en el largo arco temporal que va desde su despegue en el siglo XVI hasta su posterior decadencia en el XIX requiere mirar con cuidado los cambios en los sectores de teñido de las industrias textiles europeas a lo largo de varias centurias: los tintes a que nos referimos son el añil *(índigo)*, el palo de Brasil *(pau brasil)*, el palo de Campeche y la grana cochinilla, entre otros. La demanda de tintes se explica por el dinamismo de los procesos de protoindustrialización en Europa desde finales de la época medieval, así como por el aumento impulsado por la industrialización temprana del sector textil desde mediados del siglo XVIII. Sin embargo, a partir del último cuarto del siglo XIX la invención de anilinas sintéticas por químicos europeos habría de marcar el fin de la explotación de los tintes naturales americanos.

En el caso de otros bienes de tipo agrícola, varios de los estudios reunidos aquí indican que su despegue mercantil se vinculaba frecuentemente con su característica como produc-

tos de distinción basados en un consumo conspicuo aunque con frecuenca también llegaron a considerarse productos medicinales. En la Europa de finales del siglo XVI, como lo sugiere Laura Nater en su ensayo, se llegó a creer que el azúcar y el tabaco eran una especie de panacea capaz de aliviar muchas clases de padecimientos. El consumo de esos dos productos se diseminó rápidamente y fueron aceptados a tal grado que llegaron a ser muy negociables en los mercados europeos. Lo curioso es que en esos casos existen similitudes inversas con los orígenes del consumo en el siglo XX de una importante materia prima nueva de América Latina: la hoja de coca transformada en cocaína, que inicialmente se promovió como medicamento y más tarde se vendió como una droga recreativa adictiva que generó un mercado de masas, en especial en las sociedades industrializadas.

El consumo de un bien también podía cambiar espectacularmente en lo que respecta a los grupos sociales que lo demandaban. El café, por ejemplo, pasó de ser un artículo de lujo de la aristocracia (durante los siglos XVII y XVIII) a ser un producto de consumo burgués muy extendido desde principios del siglo XIX y, finalmente, a convertirse en una necesidad proletaria (a partir de finales del siglo XIX). Pero estas variaciones no significaron que la bebida no continuara siendo una bebida consumida por todas las clases sociales; en la actualidad se puede considerar el café en parte como una droga para estimular el trabajo industrial y de oficina, por ejemplo en la forma de café instantáneo, pero también es una bebida de ocio de la clase media, como en el caso de los bebedores del café de Starbucks; a su vez, sigue siendo un artículo de lujo, como lo demuestran los aficionados japoneses al café jamaiquino Blue Mountain. El mismo nombre, "café" en este caso, abarca productos de proveniencias asombrosamente diferentes (Brasil, Costa de Marfil o Vietnam), de usos distintos (el café instantáneo o el café como especialidad gastronómica) e incluso de variedades biológicamente diversas: arábica *versus* robusta, que son indicadores de diferentes condiciones de clase.

Cierto número de los productos de exportación que estudiamos también se convirtieron en insumos industriales, los cuales requieren un procesamiento considerable antes de su

"consumo". Con el tiempo, la distinción entre productos terminados e insumos industriales desapareció, debido a que casi todas esas materias primas obligaban a adoptar un procesamiento cada vez más complejo: el azúcar llegó a ser un aditivo esencial de la industria del procesamiento de alimentos, así como el tabaco se convirtió en parte de un enorme complejo industrial, e incluso el grano de café constituye una porción cada vez menor del precio final del café envasado o para las cafeterías, lo que hace de él más un insumo que un producto terminado.

Los patrones de consumo del cacao y los plátanos, como los del café, avanzaron al ritmo de las economías industrializadas en expansión de América del Norte y Europa durante los siglos XIX y XX. En ambos casos las nuevas tecnologías de transporte y procesamiento permitieron que los precios de esos bienes cayeran a niveles suficientemente bajos como para generar el consumo de las masas. El veloz incremento del consumo, a su vez, llevó a la formación de grandes consorcios transnacionales, los que, en el caso del plátano, se integraron verticalmente. De acuerdo con Bucheli y Read, la publicidad comercial y la regulación gubernamental también desempeñaron una función en el alcance y los parámetros de las cadenas de los exportables que llegarían a ser artículos básicos en la canasta de alimentos del consumidor.

El consumo del caucho aumentó espectacularmente, impulsado por la demanda de automóviles a principios del siglo XX. Frank y Musacchio demuestran que las grandes firmas se crearon para satisfacer esa demanda y que algunas de ellas intentaron integrarse verticalmente (con la propiedad de plantaciones de hule, fábricas de caucho y distribuidores de neumáticos); sin embargo, la tendencia de la cadena del caucho fue a la división entre productores, transformadores y proveedores minoristas finales. Los cambios de la tecnología pudieron afectar los patrones de consumo de los artículos de caucho, al igual que lo hicieron en el caso de muchas otras mercancías que son analizadas en el libro; por ejemplo, el mejoramiento de la banda de rodamiento alargó la vida de los neumáticos y redujo radicalmente la demanda de los consumidores, si bien a fin de cuentas las tasas crecientes de propietarios de automóviles compensaron ese efecto.

En todos esos casos se percibe que ha existido una compleja relación entre la capacidad de producción, los avances técnicos del procesamiento, la evolución de los mercados de consumo de masas y la creación de grandes empresas transnacionales. Así como en ocasiones los consumidores experimentaron cambios radicales en su estilo de vida o en sus hábitos alimenticios, sus números absolutos y su poder de compra se reflejaron en el efecto que ejercieron sobre las regiones productoras, presionando para que hubiese una mayor oferta y alentando a las empresas a buscar costos más bajos; al mismo tiempo, las firmas mayores involucradas en este comercio buscaron utilidades más altas, un control mayor del transporte y la distribución, conjuntamente con la posibilidad de ejercer cierta manipulación de los costos de producción, por ejemplo, mudándose a regiones con salarios más bajos.

La historia social de las materias primas latinoamericanas

Si bien es cierto que la historia del consumo constituye un nuevo e importante ángulo para entender las trayectorias históricas de las materias primas claves de exportación, el análisis de la historia social de la producción y la distribución de dichas materias primas también representa un reto importante. En cuanto al caucho y el cacao, las relaciones sociales de la producción definieron las perspectivas en el largo plazo de esas dos materias primas en su región correspondiente. En el caso del caucho, los investigadores han llegado a un consenso general de que los trabajadores en Brasil mantuvieron un alto grado de autonomía debido a que la mano de obra era escasa, lo cual implicó una estructura de los salarios de la industria del caucho natural relativamente alta y rígida. El auge del caucho brasileño generó una densa e ingeniosa red de extractores, proveedores y mercaderes de esa materia prima; sin embargo, dicha red no pudo producir una oferta suficiente de caucho a precios bajos, por lo que alentó el ingreso al mismo mercado desde principios del siglo xx de un importante número de competidores que se establecieron en las posesiones coloniales europeas en Asia. Las relaciones sociales fueron

importantes porque fijaron los límites de la producción de materias primas en los plazos corto y mediano, pero también hubo otros factores que desempeñaron una función en los ciclos de vida de determinadas mercancías en el plano regional; por ejemplo, es posible que en el largo plazo los factores ambientales hayan impedido que la industria del caucho natural de Brasil continuara creciendo.

En el caso del cacao la situación fue diferente. La escasez de mano de obra y las rígidas estructuras de los salarios prácticamente no constituyeron un severo problema en la producción del cacao, al menos en el nordeste brasileño durante el siglo XIX. Por lo demás, debido a que en la región donde se cultivaba el cacao se podía producir una variedad de materias primas valiosas, hubo un patrón variopinto de producción que permitió contar con un entorno económico mucho más flexible, y debido a esa flexibilidad los hacendados productores del cacao bahiano ingresaron al mercado mundial conforme a sus propios intereses. Consecuentemente, el desarrollo del cacao en esa región no fue tanto la manifestación local de un proceso impulsado por la demanda que surgiera de los centros de consumo sino que, más bien, representó la culminación de un largo periodo de experimentación por los productores locales. Ese caso es similar al "complejo del café" que expone Mario Samper al hablar de Centroamérica, ya que existe en este caso un grupo de plantas que tienen una relación simbiótica virtual: sombra y árboles madereros, plátanos y árboles frutales, acompañados por maíz y frijol plantados entre las hileras de árboles, lo cual sirvió para disminuir la dependencia de las exportaciones y reducir los perjuicios cuando caían los precios internacionales del café de exportación. En el caso de otros productos de exportación hubo complejos complementarios similares.

En el otro extremo de la cadena de mercancías hay que tener en cuenta cómo cambios en tecnologías simples o complejas podían afectar la demanda por parte de productores y consumidores. En el caso del cacao en polvo debe resaltarse su tránsito de materia prima rara y cara a producto de consumo de masas gracias a nuevas formas de procesamiento industrial que provocaron cambios duraderos en los hábitos alimenticios de muchos países. La explicación puede encontrarse, en

parte, en el hecho de que, con el tiempo, a esa rara materia prima, el cacao, se añadió una menos costosa, el azúcar, para incrementar su atractivo. A nadie sorprendería en absoluto descubrir que en la actualidad el consumo anual total de productos que contienen cacao excede, en valor, al consumo de bienes que contienen caucho natural. Lo que se pretende en este caso no es sugerir una equivalencia directa en función de los costos de los insumos de materias primas o del tamaño del mercado en general, sino mostrar lo importante y omnipresente que ha llegado a ser el cacao en los patrones de consumo en todo el mundo. Los productores latinoamericanos salieron perdiendo en gran medida en la batalla por el suministro de esas materias primas: su supremacía inicial no fue garantía de un predominio en el largo plazo en la economía mundial.

Los productores y los consumidores de caucho y neumáticos de automóvil también fueron afectados por importantes cambios sociales, vinculados a cambios tecnológicos. Huelga decir que el automóvil transformó casi todos los aspectos de la vida moderna, entre ellos la adolescencia, el matrimonio, el trabajo, la movilidad regional y la cultura popular: ahora damos por sentados a los automóviles y ya ni siquiera pensamos en los neumáticos; sin embargo, en los primeros años de esa industria transformadora el caucho brasileño fue lo que hizo posible que la primera generación de propietarios de automóviles viajara con una comodidad relativa a velocidades relativamente altas y, al mismo tiempo, demandara la construcción de una extensa red de carreteras asfaltadas. Los sustitutos del caucho natural todavía estaban en un horizonte de futuro y la producción de otras fuentes de caucho era limitada. Se puede afirmar que pocas materias primas naturales tuvieron un efecto tan inmediato y profundo en la vida social de Norteamérica, Europa y otras tierras a principios del siglo XX.

El Estado y las políticas latinoamericanas referentes al comercio internacional

La dinámica del consumo y la dinámica social de las cadenas de mercancías exportables son fundamentales para la comprensión de estas últimas, pero también lo son las políticas

públicas. Prácticamente en todos los ensayos de este libro se enfrenta el hecho de que la comprensión de la trayectoria de cada una de las materias primas también requiere un análisis político en su contexto local. Como argumenta David McCreery:

> La tierra, la mano de obra, el capital y la tecnología adecuada son necesarios pero no suficientes para el establecimiento de una cadena de mercancías. Salvo, quizás, en un tipo ideal, las decisiones políticas tomadas en un entorno de libre comercio son típicamente claves para la constitución y destrucción de cadenas de mercancías.[2]

Desde muy temprano, las políticas fiscales fueron fundamentales en el negocio y la gestión de los productos de exportación. Laura Náter señala en su ensayo que, ya a principios del siglo XVII, las políticas fiscales (como las aplicadas al tabaco) fueron importantes en las luchas entre las potencias europeas por mantener el dominio de sus colonias americanas:

> En 1614 Jacobo I de Inglaterra creó impuestos sobre los tabacos extranjeros para favorecer los de sus colonias. En respuesta, Felipe III de España levantó su anterior prohibición de sembrar tabaco en la región del mar Caribe e impuso la pena capital para los contrabandistas.[3]

Posteriormente, durante la época colonial, prácticamente todas las materias primas de una u otra de las colonias americanas fueron sometidas a un conjunto de reglamentos, los cuales comprendieron incentivos y restricciones, diseñados ya fuese para incrementar los ingresos fiscales, ya fuese, alternamente, para favorecer a ciertos grupos de productores o mercaderes participantes en el comercio en una materia prima internacional determinada.

En el siglo XIX la regulación de las materias primas continuó siendo de gran importancia; como lo señalan Rory Miller y Robert Greenhill:

[2] David McCreery, cap. II, p. 104.
[3] Laura Náter, cap. IV, pp. 141.

> En el caso del guano y el nitrato, los Estados peruano y chileno parecen haber sido mucho más competentes en la organización de los sectores, la supervisión de los intermediarios y los productores extranjeros y la obtención de utilidades que lo que muchos investigadores, en especial los de la tradición de la dependencia, podrían haber esperado.[4]

En realidad, durante largos periodos ambos Estados derivaron el grueso de sus ingresos de esos bienes de exportación, un hecho que demuestra que el crecimiento del comercio internacional podía tanto fortalecer los Estados como debilitarlos. Sin embargo, la trayectoria cíclica de las exportaciones también causó problemas graves: en el Perú, la desaparición del auge del guano a mediados del decenio de 1880 llevó a la bancarrota de los sectores público y privado y a una prolongada crisis política, económica y social; mientras que en Chile la era del nitrato, que marchó viento en popa de 1880 a 1929, terminó drásticamente debido a la gran depresión del decenio de 1940, la cual provocó enormes tensiones en la sociedad, la economía y la organización política.

Otro ejemplo notable de la importancia de la regulación gubernamental y del fomento del comercio de materias primas fue el caso del café brasileño, en especial a partir de principios del siglo XX. Aun cuando nominalmente se guiaban por la teoría liberal del comercio, los funcionarios del Estado brasileño intervinieron cada vez más en el mercado mundial del café, especialmente a partir de 1906, cuando se produjo una grave crisis en la región productora más importante de la época, São Paulo, resultado de la sobreproducción con precios internacionales bajos. Con la ayuda del gobierno federal se fue impulsando a una institución provincial reguladora de los *stocks* de café y, luego, a una institución federal permanente; de esta manera, las autoridades estatales brasileñas acabaron por supervisar y regular la plantación, el almacenamiento, el transporte a los puertos, la exportación, el financiamiento, la clasificación e incluso la publicidad en el extranjero del café, lo cual llevó a un acuerdo internacional con otros productores latinoamericanos y, finalmente, al Acuerdo Internacional del

[4] Rory Miller y Robert Greenhill, cap. IX, p. 372.

Café entre cultivadores y consumidores de todo el mundo, que fijó los precios dentro de los límites de una franja determinada políticamente.

En los casos del caucho y el cacao la función del Estado varió marcadamente. La historiadora Ann Mahony sugiere que la regulación estatal aplicable al uso de la tierra, en especial la política maderera, afectó el ritmo y el lugar del desarrollo de la industria del cacao en el nordeste de Brasil, mientras que, en el caso del caucho, el Estado fue débil e ineficaz en gran medida para controlar la industria y proveerla de los servicios públicos necesarios (como la infraestructura de transporte) y, a fin de cuentas, de una política que la protegiera en contra de la competencia. Ese fracaso se diferencia marcadamente del éxito relativo experimentado por el Estado brasileño (y el estado de São Paulo) en su intervención para sostener la industria del café. En el caso de este último, Brasil tuvo mano firme: contaba con poder de mercado y suministros relativamente abundantes de todos los factores clave de la producción y los cultivadores del café estaban estrechamente ligados al Estado. En cambio, aunque Brasil también poseyó el poder de mercado en el caso del caucho hasta el decenio de 1920, su ventaja comparativa en lo concerniente a los factores de la producción se basaba enteramente en su patrimonio natural de árboles de hule; pero, una vez que las plantaciones echaron raíces en Asia, perdió su poder de mercado y, junto con él, toda perspectiva real de una intervención exitosa del Estado.

Finalmente, en el caso del azúcar, Horacio Crespo ilustra una historia muy diferente en la que los países consumidores de Europa y los Estados Unidos adoptaron políticas públicas para favorecer sus propios productos agrícolas competidores del dulce con el propósito de reducir las importaciones de América Latina. Su ensayo demuestra que, ya desde mediados de la década de 1860, varios gobiernos europeos empezaron a adoptar políticas para favorecer la producción de azúcar de remolacha con el propósito de restringir las importaciones de azúcar de caña, en especial de la Cuba española, la colonia más productiva de azúcar que el mundo haya conocido. Desde entonces hasta hoy no se puede entender la trayectoria del azúcar sin tener en cuenta que es quizá el sector más regulado (y subsidiado) del sector agrícola en el mundo. En resumen, la

política es un factor tan fundamental como la economía, que se debe tener en mente cuando se estudia la historia de las materias primas de América Latina.

Para concluir, este libro presenta nuevos enfoques del proceso de la creciente integración económica mundial y se argumenta que el conocimiento de los orígenes y la dinámica históricos es necesario para lograr una comprensión más completa de las complejidades de la época contemporánea. Todos los ensayos sugieren que ese desafío debe enfrentarse mediante otro reto intelectual que consiste en integrar la historia con la teoría, dado que, en realidad, sin el desarrollo y la aplicación de herramientas teóricas no se puede colocar el análisis histórico moderno en el mismo plano que las otras ciencias sociales.

Al mismo tiempo, esta obra colectiva sugiere que si bien es posible identificar lógicamente el término *globalización* con un proceso de alcance mundial, ello elude la cuestión de lo que ocurre en el plano local. De hecho, se puede argumentar que, en realidad, la globalización se refiere a unos procesos en los que lo local acaba por *integrarse* con lo internacional, y viceversa, y la descripción de esa interacción es precisamente el objetivo de los ensayos incluidos en el libro. Mediante el análisis de las trayectorias históricas de 11 diferentes cadenas de mercancías latinoamericanas en el mundo, los autores hemos buscado aclarar la manera en que un conjunto de factores sociales y económicos, que fueron *tanto* locales *como* internacionales, impulsaron el desarrollo de los bienes de exportación en diferentes regiones. En realidad, la descripción de esos factores es posible mediante la aplicación del concepto de una cadena de mercancías (muchas de ellas materias primas), que es el concepto que se adopta en la mayoría de los ensayos con el fin de proporcionar un marco de trabajo dinámico para un conjunto de estudios de caso complementarios que se extienden a lo largo de los últimos 500 años.

La necesidad de explicar casos de estudio mediante la aplicación de la teoría es evidente en el caso de la literatura histórica sobre América Latina, que de manera tradicional ha sido marcadamente empírica. Todos los que participaron en el presente libro hicieron un esfuerzo sistemático tanto por ofre-

cer una buena descripción empírica como por producir una historia analítica, pero evitando las trampas del dogmatismo, lo cual se puede observar en los variados y en ocasiones eclécticos enfoques propuestos para explicar los casos de las cadenas globales de mercancías que han sido tan importantes para América Latina desde el siglo XVI hasta el presente. Y permítasenos insistir, una vez más, en que si bien la economía del comercio es nuestro punto de partida, también han sido adoptados otros enfoques de las ciencias sociales en esta investigación colectiva. Inevitablemente, un estudio exhaustivo de las trayectorias de las mercancías de exportación lleva a la exploración de los problemas analíticos relacionados con ellas: la historia social de la producción de materias primas y del consumo de los productos elaborados posteriormente, la función de la mano de obra y de los actores empresariales clave, la importancia de las regulaciones institucionales del Estado para las economías regionales latinoamericanas respectivas y la ecología de la producción agrícola y mineral para la exportación.

Finalmente, parece justo sugerir que el presente estudio es, muy simplemente, un esfuerzo por explorar varios capítulos de la extraordinariamente rica historia económica de América Latina y del mundo a lo largo de varios siglos. Los ensayos abarcan temas y bienes importantes, pero hay otros que también adquirieron gran significado en el comercio internacional de Latinoamérica (que aguardan comparaciones con los presentados aquí), entre ellos los de productos fundamentales como el trigo, la lana, el cuero y la carne, o los productos minerales, como el estaño y el cobre, así como el monarca de las exportaciones modernas: el petróleo. En ese sentido, sólo podemos esperar que el presente volumen estimule la investigación futura del papel que ha desempeñado la región de América Latina en la historia mundial y que desempeñará en el futuro.

AGRADECIMIENTOS

En el transcurso de la creación de este libro incurrimos en muchas deudas. El apoyo del Social Science History Institute, de la Universidad de Stanford, permitió que los coordinadores y contribuidores se reunieran en una conferencia de fin de semana en noviembre de 2001. Entre los participantes estuvieron Joseph Love, David Weiland y Dennis Kortheuer, así como Stephen Haber, Noel Maurer, Anne Hanley, Mike Tomz, Scott Wilson, Lyman Johnson y David McCreery como miembros de la mesa. El capaz cuerpo administrativo del instituto, Scott Wilson y Marie Toney, se aseguraron de que la reunión tuviera lugar sin complicación alguna. En julio de 2002, en una segunda reunión que tuvo lugar en el contexto del Congreso Internacional de Historia Económica, en Buenos Aires, nos beneficiamos de los incisivos comentarios de Sven Beckert y Rory Miller.

Para la edición en inglés, publicada originalmente por Duke University Press, Ian Read y Heather Flynn asistieron para organizar y distribuir los capítulos de los contribuidores entre los participantes remotos en esta aventura, y Piotr Kosicki nos ayudó con la elaboración de la bibliografía. Agradecemos a los participantes sus ensayos y comentarios, que fueron esenciales para llevar a cabo esta empresa conjunta.

Para la traducción del libro al español contamos con el apoyo financiero de la Universidad de California/Irvine, de Stanford University y de El Colegio de México, y agradecemos a Mario Zamudio su trabajo profesional en la realización de esta labor. Asimismo, agradecemos al Departamento de Publicaciones de El Colegio de México por su esmerado apoyo en la edición y corrección del volumen, y del Fondo de Cultura Económica por su contribución como coeditor de este libro.

ÍNDICE DE FIGURAS, CUADROS, GRÁFICAS Y MAPAS

CUADRO I.1. Estimación anual de pesos plata acuñados en casas de moneda en Hispanoamérica, *c.* 1790 48

MAPA I.1. Casas de moneda en Hispanoamérica, 1535-1810 49

GRÁFICA I.1. Metales preciosos importados por Europa y producción local (oro y plata), 1501-1800 53

GRÁFICA I.2. Exportaciones de oro y plata desde Hispanoamérica y Brasil hacia Europa, 1701-1805 (millones de pesos plata, promedio quinquenal) 54

GRÁFICA III.1. Valor anual de la producción de cochinilla registrada en la Oficina del Registro y la Administración Principal de Rentas, Oaxaca, 1758-1854 (pesos de plata) 118

FIGURA III.1. El comercio de la cochinilla: la red comercial en Nueva España, *c.* 1760 124

FIGURA III.2. Cadena comercial de la cochinilla, desde Veracruz hasta Europa, *c.* 1760 128

FIGURA IV.1. El monopolio español de tabaco como una empresa imperial, *c.* 1790 143

GRÁFICA IV.1. Hojas de tabaco y tabaco procesado enviado desde Cuba hacia España, 1761-1812 (libras) 158

CUADRO V.1. Exportaciones e importaciones de café, 1851-1960 172

FIGURA V.1. Producción y distribución del café brasileño 193

GRÁFICA VI.1. Producción mundial de azúcar, 1850-1985 (toneladas) 217

GRÁFICA VI.2. Precios del azúcar no refinada, Londres, Inglaterra, 1850-1939 (chelines por quintal) 218

GRÁFICA VI.3. Producción de azúcar en Cuba, 1901-1985 (toneladas) 229

GRÁFICA VI.4. Precio mundial del azúcar de caña no refinada, 1929-1986 (centavos de dólar estadunidense por libra) 231

GRÁFICA VIII.1. Racimos de plátano importados por los Estados Unidos, 1920-1960 290
GRÁFICA VIII.2. Plátano importado por los Estados Unidos, 1920-1999 (miles de toneladas) 291
FIGURA IX.1. Cadena comercial de guano, *c.* 1855 330
GRÁFICA IX.1. Exportaciones peruanas de guano y nitrato, 1840-1880 (toneladas métricas) 331
FIGURA IX.2. Cadenas comerciales de guano y nitrato, finales de 1876 333
GRÁFICA IX.2. Exportaciones chilenas de nitrato con destino a los Estados Unidos (miles de toneladas) (dólares por tonelada embarcada), 1880-1930 335
CUADRO IX.1. Destino de las exportaciones de nitrato procedentes de Chile, 1880-1924 (miles de toneladas métricas) 343
GRÁFICA IX.3. Producción de nitrato por trabajador, Chile, 1880-1930 (toneladas). 354
FIGURA IX.3. Canales comerciales de nitrato, mediados de 1929 357
GRÁFICA X.1. Precios y volumen de producción de caucho, 1900-1935 390
GRÁFICA X.2. Toneladas de hule importadas por el Reino Unido, 1880-1899, y pronóstico calculado a principios de la década de 1880 401
GRÁFICA X.3. Retorno sobre capital: empresa Firestone Tire and Rubber Company, 1901-1940 (porcentajes) 415
CUADRO XII.1. Producción de cocaína e importaciones de coca y cocaína por la empresa Merck, 1879-1918. 464
CUADRO XII.2. Exportaciones de coca procedentes de Java, 1904-1935 (kilogramos) 477
CUADRO XII.3. Exportaciones peruanas de coca y pasta de cocaína, 1877-1913 (kilogramos). 485
CUADRO XII.4. Importaciones de coca terapéutica (cocaína) y no terapéutica (coca) por los Estados Unidos, 1925-1959 (kilogramos). 491

ÍNDICE GENERAL

Sumario 7
Introducción: Las cadenas globales de mercancías en la teoría y la historia de América Latina 9
Bibliografía 31

I. *El peso de plata hispanoamericano como moneda universal del antiguo régimen (siglos XVI a XVIII)* 37
La minería de la plata: mano de obra, capital y tecnología 41
La producción de dinero: casas de moneda, impuestos y ganancias 45
Ríos de plata: la exportación de pesos y lingotes de plata a Europa (siglos XVI a XVIII) 51
Las aventuras asiáticas del peso de plata en China y la India 59
La circulación de pesos de plata en América: los antecedentes del dólar 65
Conclusiones: el peso de plata en el siglo XIX 70
Bibliografía 71

II. *Las cadenas de la materia prima índigo en los Imperios español y británico, de 1560 a 1860* 76
El índigo en los siglos XVIII y XIX: visión general de tres cadenas de materias primas 78
Los factores de la producción 81
Intercambio y comercio 94
Los eslabones de varias cadenas de materias primas 99
La distribución de las ganancias y los riesgos 101

La función del Estado en la producción
y comercialización del índigo 102
Bibliografía 105

III. *Un capítulo olvidado del comercio internacional: la grana cochinilla mexicana y la demanda europea de tintes americanos, de 1550 a 1850* 108
La demanda europea de grana cochinilla
y las tendencias del comercio internacional,
de 1550 a 1850 111
Las comunidades indígenas de Oaxaca
y la producción secular de grana cochinilla. . . . 120
Las redes comerciales internacionales:
los mercaderes y el comercio de grana
cochinilla en América y Europa 123
La competencia internacional y la decadencia
de la grana cochinilla mexicana,
de 1820 a 1870 128
Bibliografía 130

IV. *El negocio colonial de tabaco en el Imperio español* . . . 132
La demanda europea 135
El Caribe como escenario de la batalla 137
Azúcar *versus* tabaco 141
El tabaco cubano como marca de fábrica 146
El rol de la península: control de la elaboración
y la comercialización 148
Los Borbón y el tabaco 152
Los monopolios coloniales de tabaco
en Hispanoamérica 154
Crisis de los monopolios del tabaco en el Imperio
español a finales del siglo XVIII 157
Siglas 161
Bibliografía 162

V. *La cadena de mercancías del café latinoamericano: Brasil y Costa Rica* 166

Introducción 166
La economía mundial del café. 171
Brasil 175
Costa Rica 186
El consumo de masas. 192
La valorización del café 201
Conclusiones. 203
Bibliografía 204

VI. *Proteccionismo, subsidio y regulación: la estructuración del mercado internacional del azúcar, de 1850 a 1980* . . 209
Características generales de larga duración del mercado internacional azucarero. 210
Caña y remolacha: actores en disputa en la segunda mitad del siglo XIX 216
La mecánica proteccionista y de subsidios. Diplomacia del azúcar 219
La Convención de Bruselas de 1902 224
El mercado internacional del azúcar en tiempos de crisis. 226
La política arancelaria azucarera de los Estados Unidos 234
El mercado azucarero después de la segunda Guerra Mundial 238
Archivos consultados 281
Bibliografía 241

VII. *Lo local y lo mundial: factores internos y externos del desarrollo del sector del cacao en Bahía*. 246
El medio ambiente 249
La política maderera 255
La disponibilidad de mano de obra. 260
La industrialización y la demanda internacional en el surgimiento del cultivo de cacao 266
El cacao toma las riendas 277
Bibliografía 282

VIII. *Los barcos bananeros y los alimentos infantiles: el plátano en la historia de los Estados Unidos* 287
De las *suites* de lujo de los hoteles a las "loncheras": el desarrollo de la industria bananera en los Estados Unidos, de 1880 a 1945 293
La concentración en la industria del plátano: el surgimiento de la United Fruit Company 299
La búsqueda de sustitutos del plátano, de 1945 a 1970 307
La apertura de la industria bananera: el ocaso de la United Fruit Company 310
Conclusión 315
Bibliografía 317

IX. *Las cadenas internacionales de dos fertilizantes: guano y nitratos, de 1840 a 1930* 321
Introducción 321
El guano y los nitratos y sus cadenas internacionales 329
La demanda de guano y nitrato 336
La oferta y la producción 346
Los intermediarios de la cadena de materias primas de los fertilizantes 358
Conclusiones 370
Bibliografía 377

X. *Brasil en el comercio internacional de caucho, de 1870 a 1930* 384
Antecedentes: del auge de un recurso natural a la producción de una materia prima con salarios bajos 387
Explicaciones previas del auge y caída del caucho ... 392
Comparación de la extracción y comercialización del caucho natural: la extracción de caucho natural en la selva amazónica 394
El contrabando de semillas de Brasil a la Gran Bretaña 397

El rápido desarrollo comercial y el auge del automóvil 398
La incertidumbre: precios, estructura de costos, escala y tecnología 400
La demanda, las plantaciones y la incertidumbre sobre el cambio tecnológico 403
Las cadenas de mercancías y la competencia: riesgos y recompensas 413
Las cadenas de mercancías y el colonialismo 416
Conclusiones 421
Bibliografía 422

XI. *Los informes sobre su desaparición no son exagerados: vida y época del henequén yucateco* 426
La autopsia de las fibras rígidas 433
Una autopsia endógena 441
Bibliografía 453

XII. *La cocaína en cadenas: auge y caída de una cadena mundial de mercancías, de 1860 a 1950* 455
Introducción: coca, cocaína y mercancías 455
El desarrollo de mercancías mundiales: la coca y la cocaína, de 1860 a 1910 459
La cadena estadunidense-andina 469
Repartición de la coca mundial, de 1910 a 1950 ... 474
La cocaína imperial japonesa 479
La cadena estadunidense-andina, de 1910 a 1950 482
Epílogo: Las cadenas mundiales de cocaína ilícita, de 1950 a 2000 494
Bibliografía 498

Conclusión: Las cadenas de las mercancías latinoamericanas y la globalización en una perspectiva histórica 503
De por qué el análisis del consumo cambia los puntos de vista tradicionales sobre la historia latinoamericana 505

La historia social de las materias primas latinoamericanas 509
El Estado y las políticas latinoamericanas referentes al comercio internacional 511

Agradecimientos 517
Índice de figuras, cuadros, gráficas y mapas 519

De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000,
se terminó de imprimir y encuadernar en abril de 2017
en Impresora y Encuadernadora Progreso, S. A. de C. V. (IEPSA),
Calz. San Lorenzo, 244; 09830 Ciudad de México.
La edición, al cuidado de Manuel Brito,
consta de 2000 ejemplares.